

〔德〕雷纳·齐特爾曼 (Rainer Zitelmann) © 著

李凤芹 © 译

富人的逻辑

如何创造财富，如何保有财富

FINANCIAL FREEDOM

How to Create Wealth and Hold onto It



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

富人的逻辑

如何创造财富，如何保有财富

FINANCIAL FREEDOM

How to Create Wealth and Hold onto It

[德] 雷纳·齐特尔曼 (Rainer Zitelmann) ◎ 著

李凤芹 ◎ 译



社会科学文献出版社
SOCIAL SCIENCES ACADEMIC PRESS (CHINA)

图书在版编目(CIP)数据

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富 / (德)
齐特尔曼 (Zitelmann, R.) 著；李凤芹译. -- 北京：
社会科学文献出版社，2016.8

书名原文：Financial Freedom: How to Create
Wealth and Hold onto It

ISBN 978 - 7 - 5097 - 9039 - 7

I. ①富… II. ①齐… ②李… III. ①经济学 - 通俗
读物 IV. ①F0 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 086621 号

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

著 者 / [德] 雷纳·齐特尔曼
译 者 / 李凤芹

出 版 人 / 谢寿光
项目统筹 / 祝得彬
责任编辑 / 赵怀英

出 版 / 社会科学文献出版社·当代世界出版分社 (010) 59367004
地址：北京市北三环中路甲 29 号院华龙大厦 邮编：100029
网址：www.ssap.com.cn

发 行 / 市场营销中心 (010) 59367081 59367018
印 装 / 三河市东方印刷有限公司

规 格 / 开 本：889mm × 1194mm 1/32
印 张：6.75 字 数：148 千字

版 次 / 2016 年 8 月第 1 版 2016 年 8 月第 1 次印刷
书 号 / ISBN 978 - 7 - 5097 - 9039 - 7

著作权合同 / 图字 01 - 2016 - 1143 号

登 记 号
定 价 / 48.80 元

本书如有印装质量问题，请与读者服务中心 (010 - 59367028) 联系

 版权所有 翻印必究

序言 从富豪到穷光蛋

凭借 4000 万张唱片的销量、数座格莱美奖杯以及在全球各地取得的成功，唐妮·布莱斯顿（Toni Braxton）一度是美国唱片界最杰出的女艺人之一。然而在总共欠下近 5000 万美元的债务后，她不得不在 2010 年宣布个人破产，这已经是她第二次宣布破产。^① 在布莱斯顿偿还了力所能及的一小部分债务后，债主们同意免除其余债务。到 2013 年年中，她摆脱了债务，并且由于参加电视真人秀节目《布莱斯顿一家的价值观》再度获得大笔进账——还给自己购置了一套价值 300 万美元的豪宅。^② 她是否从过去的错误中汲取了教训，仍有待观察。

截至目前，这种美好的结局尚属例外而非普遍规律，但是

① “Vom Millionen-Star zum Pleitegeier,” *Handelsblatt.com*, January 26, 2012.

② “Toni Braxton schuldenfrei: Toni Braxton kauft sich Luxus-Anwesen,” *Focus Online*, January 28, 2014.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

之前那种破产却很常见。不计其数的歌手和流行歌星遭遇过同样的命运。“流行音乐之王”迈克尔·杰克逊去世时欠下4亿美元债务，传奇歌手狄昂·华薇克（Dionne Warwick）不得不宣布破产，而世界闻名的黑人女歌手惠特尼·休斯顿（Whitney Houston）在2012年去世时欠下债主400万美元。

和流行歌星一样，职业运动员也往往在日后的生活中出现破产问题，他们当中的许多人在现役阶段曾赚下巨额的财富。统计数据显示，尽管NBA职业球员在现役阶段平均年收入达到500万美元，^①但在职业球员生涯结束后的5年里，5个人当中有3个人会破产。迈克·泰森（Mike Tyson）作为全世界最成功的职业拳击手之一拥有辉煌的职业生涯，最终却由于生活铺张和滥用毒品而陷入破产。到2012年，他欠下的债务估计达到3000万美元。^②

20世纪80年代，克劳迪娅·科德·基尔施（Claudia Kohde-Kilsch）是德国知名度第二高的女子网球明星，仅次于施特菲·格拉芙（Steffi Graf）。她1987年在温布尔登赛场上赢得女子双打冠军并获得了大约200万美元的奖金，这笔钱由她继父代为保管。1999年，在职业生涯结束后，她意识到奖金已经分文不剩，便将继父告上法庭，官司持续了多年，直到继父在2004年去世。由于开办的唱片公司未能取得商业上的成功，她被迫在2011年宣布个人破产。她在接受一家德国报

① Staud, Wieland, *Making Money. 51 Irrtümer, die Sie vermeiden sollten*, Munich 2011, S. 9.

② “Vom Millionen-Star zum Pleitegeier,” *Handelsblatt. com*, January 26, 2012.

纸采访时说：“我有育儿补贴和抚养费，几个月来我一直在为一家房产中介公司工作。这足够支付房租，我希望我能慢慢地重新站起来。”^①

这位网球明星的情况也并非特例。20 世纪 80 年代，法兰克福足球队半数球员因投资房地产避税计划（real estate tax-evasion schemes）而损失了大笔钱财。名人草率投资、封闭式投资基金或避税计划的例子比比皆是。

前德国足球教练魏纳·洛兰特（Werner Lorant）因购买德国东部的房地产而破产。这样的投资起初看来是少交个人所得税的聪明之举，结果却让他陷入潦倒。正如一家报纸在 2011 年 11 月 25 日所报道的：“在当职业足球运动员（他所在的法兰克福队在 1981 年夺得欧洲联盟杯冠军）和后来当教练期间肯定赚了几百万的洛兰特正面临破产。他在距慕尼黑不远的奥伯多夫购置的豪宅已经被拿出来强制出售。”据报纸报道，洛兰特现在像隐士一样住在上巴伐利亚一处位于湖边的房车营地。“房车的主人是有着慕尼黑雄狮之称的‘慕尼黑 1860’（洛兰特曾执教‘慕尼黑 1860’，并带领球队走向辉煌——译者注）的狂热球迷，他给洛兰特提供了栖身之所，让他在那里免费居住。”^②

这些故事绝非例外，只是冰山一角。它们被大肆报道，是因为涉及的是生活在公众眼皮底下和镁光灯下的名人。然而，

① “Deutsche Pleite-Promis. Wie Schauspieler, Entertainer und Sänger ihr Geld verloren,” *Das Investment.com*, June 25, 2009.

② “Rentner Werner Lorant und sein Leben auf dem Campingplatz,” *Augsburger Allgemeine*, November 25, 2011.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

还有其他成千上万的人与他们有着同样的命运，这些人无论是继承了大笔财产、彩票中了奖，还是通过辛苦工作赚了很多钱，后来都落得一场空。

不管奖金数额多大，许多彩票中奖者都会在几年之内将这些钱全部败光。2001年8月，46岁的失业者、美国肯塔基州人戴维·李·爱德华兹购买“强力球”彩票（“Powerball” lottery）中了4100万美元。^①短短12年后，他在家乡——距辛辛那提140英里的阿什兰孤独死去。在彩票中奖后，他曾对记者说：“我不想在得到这笔钱时说我要买大房子、我要买汽车、我要做这、我要做那。我希望自己带着谦恭之心接受这笔钱。我希望这笔钱够我、我未来的妻子、我的女儿还有子孙后代长长久久地用下去。”

这种反应绝非少见。然而，没有几个彩票中奖者能够坚守最初的决心。

爱德华兹用税后剩下的2700万美元中的150万美元为自己和27岁的未婚妻购置了佛罗里达州一栋6000平方英尺的别墅。他的别墅前停放的豪车太多——其中有一辆兰博基尼——以至于邻居怀疑他做非法倒卖汽车的生意。不久后，他将一些高档汽车转移到了加利福尼亚州，因为他在那里买了第二栋别墅。

在中奖几个月后，“彩票之王”爱德华兹向电视台记者炫

① 下列内容引自德国《世界报》2013年12月4日刊登的一篇报道，题为“Lotto-Millionär stirbt einsam und arm im Hospiz”，参见《纽约每日新闻》2013年12月3日的一篇文章，题为《失业前科犯变成的强力球赢家在救济院死去》。

序言 从富豪到穷光蛋

耀他花3万美元买来的电视、一个价值7.8万美元的镶钻金戒指和他用15万美元买来的由200柄剑、中世纪盔甲及兵器组成的藏品。他还把钱花在赛马、私人飞机和毒品上。12个月后，他已经花光了1200万美元，几乎是奖金的一半。在钱彻底花光后，银行没收了他的房产，强制爱德华兹搬进一处仓库。在他死后，他的女儿在脸书上发帖说：“分文不剩，全花光了。”而当年，爱德华兹曾承诺过要让女儿过上衣食无忧的生活。

在德国，来自汉诺威的失业的铺地毯工洛塔尔·库齐德洛夫斯基在1994年中了390万德国马克（合200万欧元）的大奖后成为媒体关注的重点。^①“乐透洛塔尔”——报纸喜欢这样称呼他——也买了一辆兰博基尼，并用大把的钱花天酒地。他炫耀金项链上一个带有LLL三个首字母的吊坠，分别代表乐透（Lotto）、洛塔尔（Lothar）和兰博基尼（Lamborghini）。中奖5年后，他死于肝硬化。他的遗孀和他生前的情人为获得他的遗产争斗了多年。

英国的迈克尔·卡罗尔2002年购买国家彩票中了970万英镑，之后他将400万英镑给了家人和朋友，然后用高档汽车和位于诺福克郡的一栋别墅来犒劳自己。^②他聚众吸毒饮酒，赌博输掉一些钱，最终过上了违法犯罪的生活。在中奖8年

① 下列内容引自德国《柏林日报》2013年3月13日的一篇文章，题为“Verzockt, verprasst, verteilt”。

② 下列内容引自英国《每日镜报》2013年7月7日的一篇文章，题为《彩票蠢人迈克尔·卡罗尔：我每周在一家饼干厂赚204英镑，我喜欢这份工作》。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

后，他几乎分文不剩。他认为自己还算幸运，在苏格兰北部埃尔金镇的沃克斯黄油酥饼厂找到一份工作，每周赚 204 英镑。

1994 年，德国的失业者迈克尔·B. 买彩票中了 272.9513 万德国马克（合 140 万欧元）。^① 据他的前妻说，从此以后，他的座右铭是：“我过一天算一天，活在当下，活出极致。”他给自己和家人买了多辆汽车。由于认定彩票中奖者无须操心驾照的事情，他一再被发现无照驾驶，最终在被抓到八次后进了监狱。在此之前，他创办了两家企业，在他入狱期间，两家企业都破了产。在彩票中奖仅 16 个月后，他剩下的只有债务。他不得不卖掉房子，卖掉他买来的波斯地毯和所有个人资产。他又开始买彩票了，寄希望于再次中大奖。

奥地利仓库保管员京特·舍尔塔纳 2001 年 6 月 24 日获得了 1000 万奥地利先令（合 72.6728 万欧元）的奖金。^② 为奥地利一家有声望的保险公司工作的一名财务顾问告诉他，如果他投资一种稳赚不赔的计划，就能让资产增值一倍以上。不过，舍尔塔纳不愿把所有奖金都用来投资，而是花 300 万先令为自己购买了一栋配备家庭影院的房子。他将其余 700 万先令按照他的“顾问”的建议进行了投资。不过，股市和货币投机在 10 年间耗尽了这 700 万先令，给舍尔塔纳留下了 10 万欧元的债务。

在谷歌上搜索“彩票奖金挥霍一空”或类似的词组，会

① 下列内容引自德国明镜电视台 2002 年 12 月 16 日的一则报道。

② 下列内容引自 2012 年 5 月 19 日刊登在奥地利《皇冠报》上的一篇访谈。

序言 从富豪到穷光蛋

出现来自世界各地的成百上千条记录。小报喜欢报道这类事情，经常暗示从中可以汲取具有道德警示意义的教训：金钱终究还是买不来幸福。财务状况没那么好的读者可以松一口气，安慰自己说，靠着两万美元年薪和1.8万美元存款生活很可能比拥有几百万资产所带来的挑战更令人快乐，因为后者只会让人堕落并破产。阅读关于体育明星、流行歌星和好莱坞演员债务缠身、最终不得不宣布破产的报道或许具有同样的效果。

每周购买彩票并不断希望中大奖的大众当然认定，这样的事情不会发生在他们身上，他们不会犯同样的错误，不会禁不住同样的诱惑。他们不会去购买高档汽车，不会在乌烟瘴气的派对和赌场挥霍钱财，而是会用这笔钱做明智的投资。

尽管如此，研究却表明大多数彩票中奖者在中了大奖的短短几年后，境遇比中奖之前还要糟。有一点是大多数人所不了解的：守住100万要比赚100万更难，更别提让资产升值了。大多数人以为，要是他们拥有100万——甚至1000万——美元，就可以过上衣食无忧的生活。所有那些彩票中奖者、演员、流行歌星和运动员，无论是通过一夜暴富还是靠职场上打拼多年取得的成功赚到几百万后，也都是这样想的。

我并不想说赚100万很容易。但我的确想让你明白，除非你知道如何进行明智的投资从而让这笔钱增值，否则拥有100万不会给你带来任何好处。理财是必须要学习的东西，而这也是可以学到的东西。没有学会理财的人钱财流失速度之快超出他们的想象。缺乏守住并增加财富所需的聪明才智的人以及对投资策略缺乏了解的人无一例外会失去这笔钱——不管它是

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

100 万、1000 万还是一亿美元。

许多人对理财持怀疑态度。他们觉得这一问题过于复杂，只有专家才能懂。虽然十分清楚理财的重要性，他们却不愿参与进来。他们宁愿相信别人，他们以为是专家的人，而这种看法有时是错误的。很多时候，他们的信任遭到辜负，他们迟早会放弃理财的念头。这样的事情你是不是很熟悉？

结果就是金钱开始主宰你的生活，而原本应该是相反的情形。这也正是本书所要讲的内容：帮你管理自己的财务状况。那么这本书与其他关于投资策略和财务成功的书有何不同？

在这本书中，你会看到以简单易懂的语言总结并呈现的“财富研究”领域最重要的新发现。在德国，这是一个相对较新的研究领域，虽然该领域取得的研究成果出现在博士论文、学术文章及科研报告中，但尚未被广大读者所知。投资理论同样如此，这是一门与成功投资定律有关的科研学科。

和任何一门科学一样，这些理论有自己的术语，让许多人望而却步。最近有一篇非常值得关注的德语博士论文，本书也涉及了该论文的研究成果，这篇论文的目录全是术语，比如“平衡结算”“近因偏差”“过度自信”“新兴市场溢价”“收益反转”“资产组合再平衡”等，可能会吓退哪怕以英语为母语的人。虽然财务领域的专家认为这些主题很令人兴奋，大多数投资者却有可能感觉太过艰深。

除了研究关于财富和投资主题的前沿科研成果外，本书还密切关注了许多靠做生意赚到几千万或者上亿甚至几十亿财富的人。他们从事的领域多种多样，从房地产、酒店、公

序言 从富豪到穷光蛋

共卫生间、股票、自然资源到发酵粉、脱脂奶和酸奶。通过对这些人进行观察并与他们交谈，通过评估财富研究与投资理论的成果，我取得了一些见解，并以大家都能懂的浅显语言呈现出来。正如著名投资家沃伦·巴菲特所言：“如果你明白了一个想法，你可以把它表述出来，这样别人就能明白这个想法。”^①

本书的第一部分会教你如何创造财富。第二部分讲的是在你打下了基础后如何让财富增值——而不是看着它灰飞烟灭。本书要告诉你需要避开哪些陷阱、忽略哪些顾问、如何将风险降至最低并通过明智的投资增加你的财富，这样你就能最大程度地享有财务上的独立。

① Buffett, Mary; Clark, David, *The Tao of Warren Buffett: Warren Buffett's Words of Wisdom: Quotations and Interpretations to Help Guide You to Billionaire Wealth and Enlightened Business Management*, New York 2006, p. 123.

目 录

序言 从富豪到穷光蛋.....	1
-----------------	---

第一部分 如何创造财富

第一章 金钱能买到幸福吗?	3
第二章 富人是如何做到的	13
第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗?	32
第四章 推销能力是创造财富的关键	48
第五章 诚实是最佳策略	55
第六章 节俭的百万富翁们	63
第七章 为何设定财务目标很重要	75

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

第二部分 如何保有财富

第八章 对你的投资负责	87
第九章 拆穿与分散投资和波动性有关的认识误区	94
第十章 不要陷入“本土偏好”陷阱	104
第十一章 “后视镜投资”和随大流	111
第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略	127
第十三章 在房地产市场上赚大钱	144
第十四章 不要低估你的财富所面临的威胁	155
 后 记 我们的社会为何需要富人	 170
参考文献	188

第一部分 如何创造财富

第一章 金钱能买到幸福吗？

在读了所有这些因突如其来的财富而让人走向破产的事情后，你很可能在问自己，变得富有是否值得摊上这么大的麻烦。突然想到罗马抒情诗人兼讽刺作家贺拉斯的警句：“忧愁随着财富的增长而来。”金钱是一个有争议的话题。我们都听过“金钱买不来幸福”、“财富让人堕落”等说法。

诗人、吟唱者和哲学家创造了无数警句来质疑金钱的价值并谴责追逐世俗财富的做法。中国哲学家老子曾告诫说：“多藏必厚亡。”音乐人鲍勃·迪伦问道：“金钱是什么？一个人如果早上起床、晚上睡觉，并且在起床与睡觉之间做的是自己想做的事，那他就成功了。”阿尔伯特·爱因斯坦也说：“金钱只会唤起自私自利，并且不可抗拒地招致滥用。”

就连古代哲学家也经常批判财富与金钱。柏拉图在他的《理想国》一书中说：“他们越是想着发财，就越不会想到美德；因为当财富与美德被一同置于天平上时，总是一边翘起另

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

一边落下。”^①

另外，总是有一些诗人和哲学家从截然不同的角度看待这一问题。大诗人约翰·沃尔夫冈·歌德说过：“一个没钱的健康人是半个病人。”同时，荷兰哲学家别涅狄克特·斯宾诺莎对财富观过于片面的人表示了怀疑：“一个既贫穷又吝啬的人会不停谈论对财富的滥用和富人的邪恶；如此一来，他只是自寻烦恼，并且让全世界看到他既不能容忍自己的贫穷，也不能容忍别人的富有。”

美国诗人格特鲁德·斯坦说：“我富有过，也贫穷过。还是富有好。”而喜欢用夸张的言辞来激起愤慨并揭示简单真理的作家奥斯卡·王尔德则称：“我年轻时，以为金钱是生命中最重要东西；如今上了年纪，我明白的确如此。”

是什么导致了不幸福——金钱或者倒不如说是缺钱？事实上在几乎所有的离婚案中，金钱都是争议的焦点，而且研究人员发现，金钱也是夫妻在很多时候争吵的核心。

威斯康星大学的劳伦·帕普请 100 对有孩子的夫妻写两周的日记。夫妻二人要分别记录他们每天发生争吵的原因和持续的时间。结果显示，夫妻围绕金钱问题发生的争吵比因其他问题发生的争吵都更为激烈。大多数夫妻感觉到因金钱发生的争吵对他们共同的未来构成了威胁，并发现这种争吵比因其他问题发生的争吵更难化解。^②

① Velten, Robert, “Die Soziologie der antiken Reichtumsphilosophie,” in: Druyen et al., *Reichtum und Vermögen*, S. 245.

② Nikolaus Westerhoff, “Erst teilen, dann keilen,” *Süddeutsche Zeitung*, May 17, 2010.

第一章 金钱能买到幸福吗？

维也纳大学商业心理学家埃里希·基希勒想知道夫妻之间谈论什么、争吵什么。他让 40 对夫妻记了一年的日记。结果发现经济问题比其他任何话题都更容易引发争执。夫妻们经常因在哪些方面可以花多少钱而发生争吵。^①

你自己来做个试验：记录下一个月里让你烦恼的每件事情。确定你涵盖了自己生活中的方方面面：你的工作、你的健康、养育子女情况、你的财务状况、你的夫妻关系、你的体重等等。一个月后，对结果进行评估：假如你有很多钱，这其中有多少问题就不会出现？你会看到，如果你有足够多的钱，许多烦恼是可以避免的。不过，你也会看到，即便你有足够多的钱，许多烦恼还是避免不了。对于后面这种情况，你应该关注的是，如果你拥有远比现在要多的钱，这些烦恼是否更容易忍受，或者随之而来的问题是否更容易解决。

社会学家多萝泰·施潘纳格尔在 2013 年就《德国的财富》研究项目发表的博士论文中，也分析了人们为何烦恼的问题。她在研究中将普通人群和赚的钱至少比全国平均水平高出一倍的人作了对比。她的调查是在 2005 年进行的，结果发现 24.5% 的普通人群“非常”担忧自己的财务状况，相比之下有这种担忧的富人所占的比例为 6.4%；另外，完全不担心自身财务状况的富人占 54.3%，而有这种想法的普通人群只占 26.7%。

22.7% 的普通人群非常担心工作的稳定性，相比之下只有

① Nikolaus Westerhoff, “Erst teilen, dann keilen,” *Süddeutsche Zeitung*, May 17, 2010.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

4.8%的富人有这样的担忧。另外，有59.7%的富人（相比之下只有39.4%的普通人群）表示一点都不担心工作的稳定性。

就连问及与事业或财务状况并无直接关联的话题时，富人的担忧也比普通人群少得多。22.8%的普通人群“非常”担忧自己的健康状况，有这种担心的富人只占10.2%。超过半数的普通人群非常担心犯罪率的上升，只有35.5%的富人担心这一点。41.3%的普通人群非常担心外来移民，只有24.2%的富人担心这一点。虽说有60.1%的普通人群对未来总体感到乐观，但在富人当中，这一比例上升到76.4%。^①

俗话说“宁可没钱健康也不要有钱病快快。”不过施潘纳格尔的研究结果非常明确：“有确凿的证据证明良好的总体健康状况与财富存在着关联。德国西部和东部地区以及整个德国的情况都是如此。”^② 她的调查表明，与普通人群相比，富人“不仅健康状况更好，他们对自己的健康状况也更为满意”。^③

不过，正如瓦尔特·维伦韦贝尔在研究了不同社会阶层的生活方式后所得出的结论，健康状况不佳并不是直接由缺钱导致的。虽然健康状况不佳在较低社会阶层的成员当中要普遍得多，但这并不是由经济条件的欠缺所致，而是因为生活方式

① Spannagel, Dorothee, *Reichtum in Deutschland. Empirische Analysen*, Wiesbaden 2013, S. 242 – 243.

② Spannagel, Dorothee, *Reichtum in Deutschland. Empirische Analysen*, Wiesbaden 2013, S. 206.

③ Spannagel, Dorothee, *Reichtum in Deutschland. Empirische Analysen*, Wiesbaden 2013, S. 210.

第一章 金钱能买到幸福吗？

上作出的某些选择。维伦韦贝尔说：“个人行为比外部条件起的作用更大：吸烟、酗酒、不健康的饮食、缺乏锻炼……这些都和金钱无关。买一个月香烟的开销比每月向健身房、哪怕是高档健身房缴纳的会员费还要高。吃快餐比亲手做饭更贵。买酒比制作鲜榨橙汁更贵。总体来说，不健康的生活方式比健康的生活方式花销更大。”^①

还有什么比如何生活得幸福这个问题更重要？为了回答这一问题，出现了一门新的学科：“幸福学。”目前普遍存在的一个错误印象是，科学家已经得出了金钱不能带来幸福的结论。然而，最近由约阿希姆·魏曼、安德烈亚斯·克纳贝和龙尼·舍布所做的研究却表明，这一说法并不完全正确。

常识告诉我们，大多数人更希望钱多一点而不是少一点，哪怕仅仅因为手头有更多的钱意味着在面对商品和服务时可以有更多的选择。较高的收入让人可以获得人们最想得到但收入较低者无法企及的商品。“人们愿意为增加收入不遗余力。工会宣布罢工，养老金领取者上街抗议，各个级别的管理人员工作到累垮的程度，工人们每天八小时在麦当劳做着乏味的工作或者给汉堡翻面，每小时的报酬是7.5欧元。他们之所以这样做，唯一的原因就是赚钱。”^②

1974年，理查德·伊斯特林成为第一个宣称“金钱不会

① Wüllenweber, Walter, *Die Asozialen. Wie die Ober-und Unterschicht unser Land ruinieren-und wer davon profitiert*, Munich 2012, S. 93.

② Weimann, Joachim; Knabe, Andreas; Schöb, Ronnie, *Geld macht doch glücklich. Wo die ökonomische Glücksforschung irrt*, Stuttgart 2012, S. 14.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

带来幸福”的科学家。他根据调查得出结论是，幸福不取决于一个人绝对的收入水平，而是取决于他在社会中的相对地位，即他所拥有的东西与同辈人相比是多还是少。按照伊斯特林的说法，这一点适用于全世界所有年收入水平超过 1.5 万美元的人。换句话说，有一种假设是，提高最贫困人群的收入显然会对他们的生活质量及总体上的幸福感有重大影响。

然而，情况要比乍看上去更为复杂。科学家将“情感”幸福与“认知”幸福加以区分。研究人员向来都是通过让人们给自己当前的幸福程度打分来衡量他们的认知幸福：“按照从 0（完全不满意）到 10（完全满意）的分值，请告诉我们你目前对自己整体生活状态的满意程度。”

这种调查衡量了总体满意度而不是“情感幸福”，也就是在一天或一个月里，幸福时刻的累积与持续时长。虽然财富对后者没有明显的影响，最近的研究却表明，事实上，总体满意度与收入之间高度相关，尽管伊斯特林的说法与此不同。

这些研究发现，“收入水平较高的人对生活的满意度更高。值得关注的是，就算年收入水平超过 12 万美元，这种正相关依然适用。不存在饱和点，在任何一种收入水平上，收入的提高都对应着更大的幸福感”。^① 这些研究甚至表明，如果收入提高的比例相同，对幸福感影响更大的是收入水平较高的

① Weimann, Joachim; Knabe, Andreas; Schöb, Ronnie, *Geld macht doch glücklich. Wo die ökonomische Glücksforschung irrt*, Stuttgart 2012, S. 114.

第一章 金钱能买到幸福吗？

情况而不是收入水平较低的情况。^①

当然，生活中有许多方面与金钱并无直接关联。任何收入水平的人都有可能承受疾病或感情破裂之苦。不过，针对个人幸福的科学研究取得的最令人关注的成果是“穷人经历的疾病、离婚或孤独这类逆境比富人经历的要糟糕得多”。^② 这一研究结果证明收入与财富也影响着生活的其他方面，因此显得尤为重要。

大多数人意识到钱多要比钱少好。他们或许说的是另外一套，为的是装作不在意自己金融资产匮乏的状况。不过，每个月有 2000 万德国人购买彩票。他们即使知道自己只有 1500 万分之一的机会中大奖，可是依旧一周又一周地祈祷自己好运，同时却对着当地酒吧里的常客大谈“金钱如何不重要”、“金钱如何买不来幸福”等等。

没有哪个神志正常的人会说单靠金钱就能让你幸福。我在序言中谈到了许多事例，一些人买彩票中奖或通过其他手段迅速得到一大笔钱——最终却是以几乎同样快的速度失去了这笔钱。金钱是否让他们变得不幸福？表面看来或许如此，因为如果不获得那笔钱，他们就可以免于承受后来负债的痛苦，而这种负债局面往往导致个人破产。

① Weimann, Joachim; Knabe, Andreas; Schöb, Ronnie, *Geld macht doch glücklich. Wo die ökonomische Glücksforschung irrt*, Stuttgart 2012, S. 123.

② Weimann, Joachim; Knabe, Andreas; Schöb, Ronnie, *Geld macht doch glücklich. Wo die ökonomische Glücksforschung irrt*, Stuttgart 2012, S. 114.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

事实上，一个人在某个时间点所拥有的金钱的数量远不如他用这些钱做什么重要。保住并增加你的财富是你需要学习的东西，从而确保金钱会让你变得更加幸福并且对自己的生活更加满意。

正因为如此，那些以为无论通过继承、结婚还是彩票中奖的方式，如果能够突然获得一大笔钱，那么自己的问题——或者至少是财务上的问题——就会迎刃而解的人受到了严重误导。也许更准确的说法是，突然发一笔横财对他们来说只是麻烦的开始。当然，不能将责任归咎于金钱。相反，应该责怪的是没有学会如何明智地使用金钱从而保住并增加自身财富的人。

不假思索地否定金钱重要性的人通常因为显而易见的原因才会说“金钱不重要”甚至“金钱导致不幸福”。他们假装不在乎金钱，只是因为他们没有钱。当然，大多数人会赞同自由能带来幸福这一点。虽然许多人也许会反对金钱等同于幸福的看法，不过对于自由是绝对正面的、值得去争取的这一观点，存在反对意见的人要少得多。

知道如何理财从而保住并增加你的财富意味着你比努力维持生计的人所能享有的自由度更大：在摆脱了对工作的担忧后，你和财务上依赖他人的人相比，能够在自己喜欢的地方生活，去想去的方旅行，还能更加自由地表达自己的观点。

法国时装设计师可可·香奈儿说：“金钱是实现自由的关键。”^① 她通过努力工作积聚了财富，在很大程度上是一个靠

① Chanel, Coco, *Chanel zusein. Coco Chanel erzählt ihr Leben. Aufgezeichnet von Paul Morand*, München 2010, S. 39.

第一章 金钱能买到幸福吗？

自我奋斗取得成功的女人。她将金钱视为“独立的象征”。^①她是正确的，不过需要提醒的是：如果你将“财富”等同于“一大笔收入”，可是每个月把赚到的钱花光，你就永远不会享受到自由。相反，你在让自己依赖甚至沉溺于很高的生活水准，并且永远都要为一旦失去收入来源将会出现的情况而担忧。大量证据表明，主要为能够负担得起奢侈品和奢靡的生活方式而去追寻财富的做法很少会带来幸福。

美国研究人员托马斯·J. 斯坦利的一项研究证实了这一点，他调查了数百名美国富人，这些人都是在1946年到1964年之间出生的，而且都是以基本相同的入门级薪资水平开始职业生涯。他问到他们的问题是，以1到5的分值来衡量他们对整体生活状态的满意度。

说不满意的受访者的年收入中位数为20.3万美元，而说满意的受访者的平均年薪为30.7万美元。不过，这两个人群最大的不同在于他们在过去30年里所积累的财富的规模。满意程度最高的受访者平均积累的财富价值为138万美元，而满意度最低的受访者平均只攒下了30.4万美元。满意度最低的受访者拥有的财富是他们年收入的1.5倍，而满意度最高的受访者拥有的财富是其年收入的4.5倍。这一调查表明，两组人所拥有的住房的价格没有多大区别（分别是79.8万美元和78.5万美元）。^②主要的区别在于第一组的人远比第二组更有

① Chanel, Coco, *Chanel zusein. Coco Chanel erzählt ihr Leben. Aufgezeichnet von Paul Morand*, München 2010, S. 39.

② Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, pp. 224 – 225.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

可能为负担非常高的生活水准而花钱。第二组的人往往生活得更节俭——他们因财富给自己带来了财务独立而珍视它，而不是把财富作为购买昂贵商品的手段。

如你所见，财富在多大程度上和在何种情况下会对追寻幸福起到帮助作用，还需要具体的调查。也如你所见，你在这个问题上给出的答案将取决于你是把努力获取财富作为提供奢侈生活的手段，还是把它作为实现财务独立与安全的方式。此刻，你或许想知道是否有具体的因素决定了一个人能否成为富人。有没有相关的科学证据？如果有的话，这些证据会告诉我们什么？

第二章 富人是如何做到的

“富有”意味着什么？对于何为财富的问题，有着众多不同的答案。有些定义甚至包括与收入或金融资产毫无关系的一些内容，比如“健康”或“政治影响力”。不过，这样来淡化财富的概念只会混淆而不是澄清这个问题。

如何定义财富？

当问及给“财富”下的定义时，德国受访者最常选择以下答案：^①

- “能够享受退休生活而无须为钱烦恼。”（87%）
- “不必依赖任何形式的政府补助。”（76%）

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 25.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

- “任何时候都买得起想要的任何东西。”（75%）
- “能够完全靠投资收益生活而无须工作。”（70%）

这些说法有的十分模糊。在何种情况下你会停止“为钱烦恼”？而“买得起想要的任何东西”又指什么？这些问题的答案将是一种主观判断，因人而异。更为实际的是富人能够完全靠投资收益生活而无须工作这一看法。

但是就连这个定义也不够具体。想想看：我们这里说的究竟是什么——足够大的一笔财富，让你能够靠它产生的利息生活，还是在你不断动用这笔财富的情况下，依然有足够多的金钱供你余生使用。后一种情况所需要的财富的数额远远少于前者。

此外，一个人要“维持生存”需要多大一笔收入？这些假设基于怎样的利率？

以德国这个世界上最富裕的国家之一为例。2014年，人均税前收入为4.1万欧元，相当于净收入2.4万欧元或每月2000欧元。要想通过利息赚取同样多的净收入，你需要拥有多大一笔钱？我们假设年毛利率为4%，以目前的水平来衡量，这样的利率已经非常高了——要达到这样的利率，需要愿意承担相当大的风险或是具备超乎常人的金融专业知识水平。在德国，4%的年毛利率让你在税后拿到的利率为3%左右。换句话说，要想在不动用本金的情况下达到平均收入者的生活水平，你需要有80万欧元的存款。不过，由于通货膨胀的因素，你的财富仍然会随着时间的推移而缩水。

当然，“富”人这个定义本身意味着他们很难满足于平均

第二章 富人是如何做到的

的生活水准。更实际的情况是，他们会希望自己的可支配收入是平均收入者的三倍。有关财富的理论通常将三倍于平均收入的水平设定为财富的基准点，换句话说，要通过 240 万欧元的本金获得每月 6000 欧元的净收入。

别忘了这一计算结果是基于 4% 的年毛利率。在本书后面的内容中，你会看到，尽管房地产投资承诺会带来高收益和除此之外的诸多好处，可是只有极少数房地产所有者能够达到这样的收益水平。股市的情况也是如此，不过收益存在大幅波动，这让投资股票不适合成为寻求可靠收入的人唯一的收入来源。

所有这些表明，巨大的数字可能具有欺骗性。不管是 100 万欧元还是 100 万美元，在大多数人听来都是一大笔钱——不过一旦你开始计算 100 万投资于低风险证券所产生的实际收益，巨款的感觉就只是相对而言了。在德国，想靠利息生活的百万富翁必须要能够接受平均水准的生活。还记得 3/4 的德国人定义财富是“任何时候都买得起想要的任何东西”吗？不过，这需要的远不止 100 万欧元，否则的话他们的财富会非常短命——序言中提到的许多体育明星和流行音乐人都在吃了苦头后悟到了这一点。

全世界最重要的专业服务供应商之一凯捷公司与加拿大皇家银行财富管理公司定期发布的《世界财富报告》将富人分为三个不同的群体：

- 隔壁的百万富翁：净财富在 100 万到 500 万美元的人。全世界有 1240 万这样的人。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

- 中间层百万富翁：净财富在 500 万到 3000 万美元的人。全世界有 120 万这样的人。

- 超高净值人士：净财富在 3000 万美元或以上的人。全世界有 12.8 万这样的人。^①

在所有这些以美元衡量的百万富翁中，60% 生活在四个国家：美国（400 万人）、日本（220 万人）、德国（110 万人）和中国（75.8 万人）。虽然一些很小的国家相对于人口规模而言百万富翁的比例甚至更高，如新加坡 540 万人口中有 10 万百万富翁，但日本是在规模较大的国家中唯一能自诩百万富翁比例超过德国的：1.27 亿人口当中，有 220 万百万富翁。中国有 14 亿人口，其中 75.8 万是百万富翁，而印度 12 亿人口中，有 15.3 万百万富翁。在美国，3.16 亿的总人口中，百万富翁有 400 万。在德国，8100 万人口中，百万富翁有 110 万，而俄罗斯的 1.43 亿人口中，有 15.4 万百万富翁。^②

当然，富豪和超富人士的具体人数很难确定，根据发布渠道的不同，数字上存在很大差异。由莱坊公司^③发布的《2014 财富报告》将全世界资产净值达到 3000 万美元的人数定为 16.7 万人，其中近半数生活在四个国家：美国 39378 人，日

① 凯捷/加拿大皇家银行财富管理公司《2014 年世界财富报告》。

② 引自凯捷/加拿大皇家银行财富管理公司《2014 年世界财富报告》第 7 页中的数字。有点令人困惑的是，世界财富报告估计的德国百万富翁数量为 110 万，而其他资料来源将这一数字定为 80 万。前面的数字基于按照美元的计算结果，后者基于欧元。

③ Knight Frank Research, *The Wealth Report 2014*, p. 17.

第二章 富人是如何做到的

本 16450 人，德国 11392 人，英国 10149 人。

正如我们所看到的，德国的百万富翁数量超过像中国、印度和俄罗斯这些人口规模更大的国家——资产净值在 3000 万美元及以上的超富人士和“区区”百万富翁分布的情况都是如此。

不过，说到亿万富翁，中国（179 人）和俄罗斯（92 人）都领先于德国的 81 人，^① 前者的优势还很明显。之所以会有俄罗斯百万富翁的数量远多于德国的错误印象，或许是因为在俄罗斯，富人往往以非常引人注目的方式炫耀自己的财富，而德国的富人则更喜欢以较为低调的方式享有财富。

2012 年发表的一篇博士论文探讨了在 21 世纪的德国为富裕甚至财富创造了条件的决定性因素。这是《德国的财富》研究项目的一部分，基于对高收入者或高净值人士所做的 472 份调查。受访者的平均净值为 230 万欧元，中位数净值为 140 万欧元。^②

换句话说，借用美国一本家喻户晓的关于创造财富的书的书名，这些是“隔壁的百万富翁”而不是超富。作者在一开头描绘了一个富裕与财富金字塔，最底下被归类为富裕的一层——所包含的家庭净收入是德国家庭平均净收入的两倍，也就是 5.432 万欧元及以上。中间的一层包括的是净值至少在 120 万欧元的家庭，作者创造了“脆弱的财富”这个词来形容

① Knight Frank Research, *The Wealth Report 2014*, p. 17.

② Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 139.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

这个部分。最上面一层的家庭被称为“稳定的财富”，拥有的净值至少达到 240 万欧元。^①

大多数财富都是靠经商创造的

这项研究对于关心因果关系的人来说是非常值得关注的：在当代德国，人们是如何变得富足或富有的？作者最重要的发现是，自雇人士获得高收入的可能性远远大于为别人工作的人。该研究表明，雇员创造财富的难度要大得多。“首先，企业家精神是大额财富的可靠预测器。凭借企业家精神创造财富的人平均净值有大幅增长：这个群体的家庭平均净值比与企业家精神不相干的家庭的平均净值高出 250 万欧元。”^②

在“稳定的财富”这一组（净值在 240 万欧元及以上的家庭），企业家精神比“脆弱的财富”组（净值在 120 万美元及以上的家庭）要普遍得多。调查表明，财富主要靠企业家精神来创造的家庭上升到财富金字塔顶层的概率要高一倍。^③

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 45.

② Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 187.

③ Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 199.

第二章 富人是如何做到的

德国在财富理论领域最著名的学者之一沃尔夫冈·劳特巴赫所做的研究得出了类似的结果。劳特巴赫在调查了中产阶级（中位数净值为16万欧元）、“富裕人士”（75万欧元）、高净值人士（340万欧元）、德国最富有的100人（15亿欧元）以及全世界最富有的100人（105亿欧元）后发现，德国64.5%的高净值人士是企业家。“实证研究表明，只有那些自雇人士才能获得财富。没有多少证据证明财富能通过为雇主工作来创造。”^①98%的德国最富有的100人和95.2%的全世界最富有的100人是企业家。劳特巴赫得出的结论是：“企业家精神是创造巨额财富的必要前提。”^②

白手起家还是衔着“金汤匙”出世？

2015年，瑞士银行和专业服务公司普华永道联合发布的针对亿万富翁的一项全球调查证实，大多数亿万富翁的财产不是继承而来，而是通过企业家精神和投资所创造的。“在财富达到5.4万亿美元（从1995年的0.7万亿美元增长了4.7万亿美元）的全球1300多名亿万富翁中，66%是白手起家，相比之下，我们在1995年开始这项调查时，白

① Lauterbach, Wolfgang, “Reiche Parallelwelten? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen,” in: Lauterbach u. a., *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, S. 94.

② Ederer, Günter, *Träum weiter, Deutschland! Politisch korrekt gegen die Wand*, Munich 2011, S. 91–92.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

手起家的亿万富翁所占的比例只有 43%。这些新增加的亿万富翁大多在美国，2014 年，全球白手起家亿万富翁所创造的 47% 的财富在美国。不过，亚洲的企业家也参与了创业活动的这种爆炸式增长。亚洲亿万富翁的财富在白手起家亿万富翁的财富中占到 36%，让欧洲成为巨额财富的第三大聚集地，这里白手起家的亿万富翁人数只占全球的 17%。”^①

《福布斯》杂志所做的一项研究关注了每隔 10 年美国最富有的 400 人的财富来源，结果表明就连在最富有的富人当中，继承财富也不再是起主导作用的因素。虽说 1984 年时，大多数富人的财富是通过继承的渠道获得的，但到了 1994 年，“白手起家”和衔着“金汤匙”出世这两种情况大抵相当。最后到了 2014 年，美国最富有的 400 人当中，大多数是“白手起家”。

这其中包括微软创始人比尔·盖茨（810 亿美元）、沃伦·巴菲特（670 亿美元）、甲骨文公司创始人拉里·埃里森（500 亿美元）、彭博财经电视创始人迈克尔·布隆伯格（350 亿美元）、脸书创始人马克·扎克伯格（340 亿美元）、房地产大亨谢尔登·阿德尔森（320 亿美元）、谷歌创始人拉里·佩奇和谢尔盖·布林（各拥有 350 亿美元）以及亚马逊创始人杰夫·贝索斯（305 亿美元），紧随其后的还有通过经商让自己成为亿万富翁的其他众多富豪，其中就包括菲尔·奈特

① UBS/PWC, *Billionaires: Master Architects of Great Wealth and Lasting Legacies*, 2015, S. 12.

第二章 富人是如何做到的

(耐克)、迈克尔·戴尔(戴尔计算机)、保罗·艾伦(微软)和鲁珀特·默多克(传媒)。^①

对于让他们中的大多数人变得富有的品牌,你不会感到陌生。除企业家之外,他们大多从事IT和互联网行业,“福布斯富豪榜400强”榜单上主要是在金融服务行业赚大钱的人,例如对冲基金经理。

在亚洲,摆脱贫困并获得巨额财富的机会远高于欧洲或美国。“亚洲新出现的商界巨头不同于其他地区的巨头,从中可以看出亚洲最近才取得经济上的突破。25%的亚洲富豪出身贫寒,相比之下,美国和欧洲的比例分别只有8%和6%。亚洲富豪也比其他地方的富豪更年轻。亚洲白手起家的亿万富翁的平均年龄为57岁,这让他们比美国和欧洲的亿万富豪年轻了将近10岁。”^②

以雇员的身份创造财富虽然并非不可能,不过难度要大得多。援引的各类研究结果一致认为,受雇于人很少成为财富的来源。^③像医生、律师、会计等“自由职业”从业人员处于雇员和企业家之间的位置。虽然自雇从事自由职业“为想从中产阶层前进到富裕阶层或是从富裕阶层前进到‘脆弱的财富’阶层的人提供了巨大的机会,不过,

① *Forbes*, Special Edition 2014, The *Forbes* 400, pp. 134 - 135.

② UBS/PWC, *Billionaires: Master Architects of Great Wealth and Lasting Legacies*, 2015, S. 17.

③ Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 203.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

这不适合作为获取‘稳定的财富’的方式”。^① 例如，在德国，自由职业者实现富裕而不“仅仅”获得高于平均水平的收入的可能性超过 3.5 倍。对于企业家而言，这一数字上升到 4.5。^②

继承财富是另外一个因素，不过重要性远不及通过工作获取的收入。上面提到过的普华永道/瑞士银行的研究结果证实了这一点，该结果表明，相对于继承了财富的亿万富翁而言，白手起家的亿万富翁所占的比例在全球出现上升。虽然德国的遗产税低于其他许多国家，但通过工作获得的收入在超过半数的富有家庭当中是更重要的因素。不过，近 1/3 的受访者认为继承财富比通过工作获得收入更为重要，另有 13% 的受访者认为两者同等重要。

另外，作者承认继承财富存在不同的类型。继承生产性财富，也就是企业——作者将这种情况称为继承来的自雇状态——不同于继承有形资产，让创造财富的可能性大大增加。

对于超富，也就是德国的亿万富翁来说，继承发挥着更为重要的作用——既相对于百万富翁和千万富翁而言，也相对于世界其他地方的亿万富翁而言。正如沃尔夫冈·劳特巴赫的研究所表明的，德国只有 36% 的最富有人士是

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 233.

② Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 230.

第二章 富人是如何做到的

通过工作和自雇方式创造财富的，相比之下，56%的人通过继承获得财富。从全球来看，只有22.4%的最富有人士通过继承方式获得财富，而73%的人通过工作或自雇的方式创造财富。^①

不过，这并不意味着德国最富有人士只是继承了财富。德国最富有的人之一是迪特尔·施瓦茨（经营利德尔连锁超市），他的父亲留给他一个在该地区拥有30家店面的连锁超市。在这笔遗产的基础上，施瓦茨创建了除阿尔迪超市以外，德国规模最大的打折连锁超市。这个例子也证明德国的家族企业传统远比世界其他地方更为浓厚。^②

人格特质与财富

有没有什么具体的人格特质让富人从大众中脱颖而出？这是研究人员一直在全面研究的另一个重要问题，他们关注一系列不同的人格特质，然后将其与受访者各自的财富状况相匹配。对于德国而言，最重要的研究结果表明，富人远比中产人士思想更开放。64%的企业家和68%的自雇人士表现得格外乐于尝试新的体验，相比之下，有这种倾向的中产人

① Lauterbach, Wolfgang, “Reiche Parallelwelten? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen,” in: Lauterbach u. a., *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, S. 92.

② Lauterbach, Wolfgang, “Reiche Parallelwelten? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen,” in: Lauterbach u. a., *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, S. 93.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

士只占 35%。^① 另外，企业家不如中产人士好相处。69% 的中产人士被认为很容易相处，而在企业家中，这一比例下降到 60%。对于工资高于平均水平的雇员来说，情况恰好相反：他们被认为远比企业家和中产人士更容易相处。^② 这些发现表明，成功的雇员需要高于平均水平的适应性和社交能力，而对于企业家来说，能够处理冲突更为重要。

劳赫与弗里斯在 2000 年发表的一份美国整合研究报告调查了人格特质与商业成功之间的关联，作者推测，商业上的成功与冒险意愿之间存在着非线性关系：在某种程度上，冒险意愿对商业上的成功具有积极影响——不过，喜欢冒险的程度较高的话很有可能导致负面的结果。“成为一名企业家是要冒险的，但以冒险的方式做生意可能是危险的。”^③ 有些研究甚至发现“冒险与商业成功存在着负面的关联”。^④

在 2007 年的另外一篇文章中，劳赫与弗里斯证实，整合研究已经证明冒险与商业成功之间存在着关联——尽管这样的

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 219.

② Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 220.

③ Rauch, Andreas; Frese, Michael, "Psychological Approaches to Entrepreneurial Success. A General Model and an Overview of Findings," in C. L. Cooper, I. T. Robertson, S. 101 – 142.

④ Rauch, Andreas; Frese, Michael, "Psychological Approaches to Entrepreneurial Success. A General Model and an Overview of Findings," in C. L. Cooper, I. T. Robertson, S. 101 – 142.

第二章 富人是如何做到的

关联很弱。“它相对于其他人格特征来说也更微不足道。因此，我们建议未来加以检验，看企业家的冒险、创业和成功之间是否真的存在曲线关系……”^①

这也提出了这样一个问题，那就是企业家在多大程度上认为自己的行为是冒险的，哪怕在别人看来可能是这样的。“从观察者的角度看，一种行为可能会被认定为极其冒险，而企业所有者或许会将同样的行为判定为旨在将风险降至最低的努力。”^② 切尔等人指出，从一个企业家的观点来看，选择什么都不做或许才是极为冒险的，而外界看来冒险的举动或许在企业家本人看来是降低风险的策略。^③

瑞士银行/普华永道在2015年的研究中所进行的一项调查发现，亿万富翁对风险的理解不同于我们其他人。在他们看来，错失机遇或许是更大的风险。“他们害怕因没有抓住机遇而失去机遇，他们往往不担心冒险失败所带来的不利的一面，而是担心错失有利的一面。”^④

正如我们所看到的，大多数富人靠企业家精神创造了财

① Rauch, Andreas; Frese, Michael, “Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship,” in: Baum, Frese, Baron, S. 41 – 66.

② Rauch, Andreas; Frese, Michael, “Psychological Approaches to Entrepreneurial Success. A General Model and an Overview of Findings,” in C. L. Cooper, I. T. Robertson, S. 101 – 142.

③ Chell, Elizabeth; Haworth, Jean; Brearley, Sally, *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories*, London/New York 1991, p. 43.

④ UBS/PWC, *Billionaires: Master Architects of Great Wealth and Lasting Legacies*, 2015, p. 15.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

富。因此，有必要关注美国对企业家精神的研究结果，从而回答“富人是如何做到的”这个问题。在这种情况下目标有多重要？迈克尔·弗里斯用“行动理论”来探讨这一问题。他提到洛克和莱瑟姆所做的研究，他们发现，目标越是雄心勃勃，通常结果就越好。他说到三种不同的思考目标的方式：“一种方式是幻想着如果达到目标该有多好，另一种是担心达不到目标的情况，第三种是将目标与当前状态作对比。虽说幻想实现目标和担忧情绪会让实现目标的可能性降低，将对于目标的积极幻想与当前状态作对比却是增加实现目标可能性的最有效方式。”^①

迈克尔·弗里斯和朱迪思·斯图尔特指出，不同的人追寻目标的认真程度不同，他们制订行动计划的周密程度也不相同。虽然这两个因素存在着关联，但它们不是一回事：“行动的计划部分和目标部分虽然可能在实际经验中是有关联的，但在概念上截然不同。一个人可能有着非常明确的目标，却缺乏周密的计划。”弗里斯和斯图尔特谈到“行动风格”，这是可以学习的，至少是在一定程度上而言。^②

① Frese, Michael, “The Psychological Actions and Entrepreneurial Success: An Action Theory Approach,” in: Baum, Frese, Baron, S. 154, quoted as: Frese, *Psychological Actions*.

Fridson, Martin S., *How to be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth*, Hoboken 1999.

② Frese, Michael; Stewart, Judith, “Goal Orientation and Planfulness: Action Styles as Personality Concepts,” in: *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987, Vol. 52, pp. 1182 - 1194.

第二章 富人是如何做到的

计划弥合了想法与行动之间的差距，将目标转化为方案。^① 不过，弗里斯也强调，这一意义上的“规划”并不一定意味着对每个细节做出微调。有时，计划可能只是一个关于如何推进的总体想法。^② 一个自称没有任何计划、完全靠直觉和“发自内心的感觉”的企业家很可能在追随潜意识下的计划。^③

计划在引导人们采取行动并降低目标被遗忘的可能性方面发挥着重要作用。^④ 不过，如果计划过于死板，而企业家哪怕在灵活做出反应或许更为妥当的情况下依然严格按照计划行

① Frese, Michael, "The Psychological Actions and Entrepreneurial Success: An Action Theory Approach," in: Baum, Frese, Baron, S. 157, quoted as: Frese, *Psychological Actions*.

Fridson, Martin S., *How to be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth*, Hoboken 1999.

② Frese, Michael, "The Psychological Actions and Entrepreneurial Success: An Action Theory Approach," in: Baum, Frese, Baron, S. 157, quoted as: Frese, *Psychological Actions*.

Fridson, Martin S., *How to be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth*, Hoboken 1999.

③ Frese, Michael, "The Psychological Actions and Entrepreneurial Success: An Action Theory Approach," in: Baum, Frese, Baron, S. 158, quoted as: Frese, *Psychological Actions*.

Fridson, Martin S., *How to be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth*, Hoboken 1999.

④ Frese, Michael, "The Psychological Actions and Entrepreneurial Success: An Action Theory Approach," in: Baum, Frese, Baron, S. 158, quoted as: Frese, *Psychological Actions*.

Fridson, Martin S., *How to be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth*, Hoboken 1999.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

事，那么这样的计划其实会阻碍行动。^①

J. 罗伯特·鲍姆和埃德温·A. 洛克在2004年发表的一篇重要文章中讨论了设定目标的重要性。经验证据最终证明“具体的、有挑战的目标与其他类型的目标相比会带来更出色的表现”。^② 这一动机理论在个人和群体身上都得到了广泛的检验。鲍姆和洛克是首先将其应用到企业家身上的。通过对229名企业家的调查，他们得以证实了自己有关“企业家－首席执行官对于企业成长所设定的目标越高，随后企业成长的程度就会越高”的假设。^③ 他们搜集的经验证据还证实了自我效能与所追求的目标之间存在关联：“企业家－首席执行官在企业成长方面的自我效能越高，随后给企业设定的成长目标也会越高。”^④ 研究证明，这既适用于整个组织的成长，也适用于实现个人的目标。这项研究用很有说服力的证据证明，雄心勃

① Frese, Michael, “The Psychological Actions and Entrepreneurial Success: An Action Theory Approach,” in: Baum, Frese, Baron, S. 159, quoted as: Frese, *Psychological Actions*.

Fridson, Martin S., *How to be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth*, Hoboken 1999.

② Baum, J. Robert; Locke, Edwin A., “The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth,” in *Journal of Applied Psychology*, Vol. 89, 2004, p. 590.

③ Baum, J. Robert; Locke, Edwin A., “The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth,” in *Journal of Applied Psychology*, Vol. 89, 2004, p. 590.

④ Baum, J. Robert; Locke, Edwin A., “The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth,” in *Journal of Applied Psychology*, Vol. 89, 2004, p. 590.

第二章 富人是如何做到的

勃的长期目标对成功具有重大影响：“因此，我们将设想作为长期目标来看，这项关于设想的研究所取得的积极结果必定会被解读为对制定长期目标的支持。”^①

最后，财富和受教育程度之间有没有密切的联系？我们再来看看前文提到的德国研究项目的结果：作者访问过的富有雇员中，约半数（47%）是大学毕业生，相比之下，同一年龄组的中产阶层受访者当中，只有 1/5（22%）大学毕业。^②说到富有的企业家，情况就不同了。虽然这一人群的大学毕业生比例依旧高于中产阶层群体（38% 比 22%），但是却远远低于在富有雇员和自雇人士中的比例。

关于“富人游手好闲”的认识误区

伯温·施马伦布罗克在她的博士论文中，驳斥了关于“富人游手好闲”的认识误区。她接触到的几乎所有富有的受访者都有工作，而且他们大多是通过创业、自雇或者在企业中

① Baum, J. Robert; Locke, Edwin A., “The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth,” in *Journal of Applied Psychology*, Vol. 89, 2004, p. 596.

② Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 209. 总体而言，由于年龄的原因，她的受访者当中大学毕业生的比例很低。在德国，上大学的人数在 20 世纪 70 年代出现大幅上升。不过，这项研究所访问的对象的平均年龄为 55.7 岁；ibid., S. 212。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

担任领导职务而创造了财富。全球超富精英阶层的情况也是如此，正如克里斯蒂亚·弗里兰的研究表明：“现代富豪的一大突出特征是，他们与19世纪时的富豪截然不同，大多是工作的富人。”^①

就连像伊曼纽尔·赛斯这种对“不断拉大的收入不均”坚决持批评态度的人也不得不承认，当代金融精英主要由“工作的富人”构成。他发现，1916年，有偿工作在美国最富有的1%人群的收入中占到1/5；到2004年，这一数字增至3倍，达到60%。^②

不过，美国或德国富人的成长经历与印度或俄罗斯金融界精英的情况截然不同。

出生于印度的芝加哥大学教授拉古拉姆·拉詹强调，和美国不同的是，印度大多数超富人士既不是软件行业的先驱，也不是具有创新精神的制造商。相反“太多的人凭借与政府的密切关系变得极度富有……土地、自然资源和政府合同或者特许经营权是我们印度的亿万富翁的主要财富来源，而所有这些因素都来自于政府”。^③

俄罗斯的许多千万富翁和亿万富翁从苏联解体 and 随后的国家资源私有化中获得了巨大的好处，在当时大型石油

① Freeland, Chrystia, *Plutocrats: The Rise of the New Global Super Rich and the Fall of Everyone Else*, Canada: Anchor, 2012, p. 27.

② Freeland, Chrystia, *Plutocrats: The Rise of the New Global Super Rich and the Fall of Everyone Else*, Canada: Anchor, 2012, p. 27.

③ 引自 Freeland, Chrystia, *Plutocrats: The Rise of the New Global Super Rich and the Fall of Everyone Else*, Canada: Anchor, 2012, p. 100。

第二章 富人是如何做到的

公司和制造企业遭到了瓜分。美国的超富人士很多是像谷歌、微软、亚马逊、脸书、甲骨文、星巴克的创始人这样的创造者，与他们不同的是，俄罗斯的超富人士则因接近政治权力中心而获利。

第三章 自主创业是赚大钱的 唯一方式吗？

阅读财经类刊物，很容易得出投资股市是赚大钱的最佳方式这一结论。然而，没有多少人的财富主要是靠金融投资创造的。大多数情况下，自主创业是在通往财富的道路上踏出的第一步。

在调查了平均流动资金为 235 万欧元的 472 名德国人后，只有 2.4% 的受访者说股市投资是其财富的主要来源。^① 就连在美国这个投资股市的传统要浓厚得多的国家，对 733 名百万富翁进行的类似调查发现，只有 12% 的受访者将股市投资视为自己取得财务成功的主要原因。^② 美国这份研究报告的作者

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 174.

② Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 83.

第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗？

得出的结论是，虽然许多百万富翁投资股票，但他们的财富源自别处，那就是创业、自雇或在公司拥有高级职位。

在第十二章中，你会看到投资股票为何是让财富增长的好办法，不过前提是你清楚自己在做什么。然而，像沃伦·巴菲特这种通过股市投资创造巨额财富的人少之又少。

在德国和美国所做的研究证实，选对职业是在财务上取得成功的关键。托马斯·J. 斯坦利在就美国百万富翁所发表的著名的研究成果中说：“在研究百万富翁超过20年后，我已经得出结论，如果你正确地做出一个重大决定，你会在经济上取得收获。如果你有足够的创造力选择理想的职业，你会成功，大获成功。”^①

尚未决定在完成学校、学院或大学学业后将从事何种职业的年轻读者或许可以从本书中获取一些有用信息，帮助他们做出正确的职业选择。但就算是对于可能发现自己选“错”了职业的年纪大些的读者而言，改行永远都不算晚——大多数富人的财富都不是通过最初从事的职业所创造的。

至于我本人，我最初是一名大学历史老师。这份工作并没有让我变成富人——我的财富源自自雇活动和创业。我在德国全国性报纸《世界报》当编辑时，昔日的上司马蒂亚斯·德普夫纳拥有音乐学博士学位。不过，让他变成富人的不是音乐学——而是他在阿克塞尔·施普林格这家欧洲最大的出版公司

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 31.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

之一所担任的董事会主席职务。

根据对德国富人的一项调查，他们当中有 2/3 的人在工作期间至少换过一次职业。这不是指在另外一家公司从事相同的工作，而是从事一份截然不同的工作。调查发现，91% 的企业家都是如此，不过在中产人士中，这种情况的比例不足 40%。^① 研究发现，“在工作期间变换职业的人发展为富人的可能性增加了 5 倍”。^②

德国和美国的研究一致认为，自雇人士——特别是企业家——创造财富的可能性远远大于企业高管。

当然，雇员创造财富的可能性低于自雇人士是有着充分的理由的，后者也承担着大得多的财务失败风险。虽说不少高管因为把局面彻底搞砸而获得价值数百万的“丰厚遣散费”，企业家本人却要对他们的任何错误或误判所带来的后果负责。

你有创业成功所需要的条件吗？

并非所有的创业冒险都会取得成功，事实上，大部分初创企业在短短几年后就倒闭了。对德国和美国百万富翁的调查都表明，他们远比大众更愿意承担风险。迈出从领薪水的职位到

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 214.

② Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 230.

第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗？

自主创业这一步肯定是有风险的。从这个意义上讲，财富是对较高风险水平的回报。不过，别搞错了：冒险并不等同于赌博。事实上，富人并不赌博，他们冒的是计算过的风险。在上面提到的对美国富人所做的调查中，受访者还被问到在过去的12个月里是否买过彩票。有趣的是，富有程度最低的受访者中有一半的人表示曾经买过，而在最富有——净值超过1000万美元——的受访者当中，只有1/5的人曾在过去的12个月里购买过彩票。^①

某些人格特质对于决定创业成功与否发挥着远比你在大学里所选的专业更为重要的作用。正如研究人员在《特曼生命周期研究》中所发现的，许多企业家甚至没上过大学，《特曼生命周期研究》在60年的时间里追踪调查了加利福尼亚州伯克利地区的1600多人。^② 研究人员分析了718次访问所收集的数据，以确定最有可能造就企业家的人格特质。

这项研究关注了“五大”人格特质：严谨性、外向性、开放性、随和性和神经质。事实证明，在严谨性、外向性、开放性方面得到高分最有助于成为企业家，而在随和性和神经质方面得分高的人不大可能成为成功的企业家。研究发现，具备“创业”人格的人比缺乏这些特质的人在人生某个阶段开办公的可能性高出一倍（50%）（原文如此——译者注）。

企业家精神首先需要的就是逆潮流而动的勇气。奥地利经

① Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 155.

② 本段数字引自 Eva Schmitt-Rodermund。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

济学家熊彼特在最早于一百多年前的 1912 年发表的具有重大影响力的《经济发展理论》中对企业家的心理进行了全面研究。他的重要发现之一是，企业家受社会普遍认同的规则支配的程度不同于大众。熊彼特事实上将成功的企业家描绘为“不墨守成规者”，尽管他没有用这个词。

熊彼特发现：“一个社会集团的成员任何偏离常轨的行为都会受到谴责。”他还说，这种反对可能造成“社会的排斥，最后造成对人身阻止”。^①虽然大多数人对于受到谴责的威胁做出的反应是避免偏离社会惯例，“社会的反对是在一定的情况下起作用，并对于许多个别人造成一种刺激”^②（引自《熊彼特：经济发展理论》，第 86 页，邹建平译，中国画报出版社——译者注）。

“做一种新的事情，不仅在客观上要比去做业已熟悉的和已由经验所检定的事情更加困难，而且个人会感到不愿意去做它。即使客观上的困难并不存在，也还是感到不愿意……需要有新的和另一种意志上的努力，以在日常领域、范围和时间内的工作和牵挂中，去为设想和拟订出新的组合而搏斗，并设法使自己把它看作是一种真正的可能性，而不只是一场白日梦。这种心灵上的自由以远超出每天需求之外巨大剩余力量为前

① Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, pp. 86 - 87.

② Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, p. 87.

第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗？

提，是一种特殊的并在性质上极其稀有的东西。”^①（同上，第85~86页）

因此，“典型的企业家，比起其他类型的人来，是更加以自我为中心的，因为他比起其他类型的人来，不那么依靠传统的社会关系，因为他的独特任务……恰恰在于打破旧传统，创造新传统”^②（同上，第91页）。企业家类型的人“寻找困难，为改变而改变，以冒险为乐事”^③（同上，第93页）。

熊彼特问到推动企业家的力量是什么。他坚信“金钱上的输赢是次要的考虑，或者无论如何，只是作为成功的指标和胜利的象征才受到重视，大笔开支的炫耀常常是比消费品本身的欲望更重要的动机……金钱上的收益的确是成功的一个非常精确的象征……而从为财富而拼搏的人的眼里看来，它还有一个额外的好处，就是它是一个客观的事实，基本上不会因为别人的看法而有所增减”^④（同上，第93~94页）。

熊彼特提出了许多论据来证明企业家的主要动机并不只是

① Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, p. 86.

② Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, pp. 91 - 92.

③ Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, pp. 93 - 94.

④ Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, pp. 93 - 94.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

追求炫耀性消费。他坚称“企业家类型的人的活动，显然是享乐主义者在收入超过一定水准后才会去买某些商品来享受这种行为的一种障碍，因为这些商品的‘消费’——是以闲暇为前提的”^①（同上，第92页）。

无论是意识地，还是潜意识地，熊彼特所定义的那种企业家是由两大动机驱动：“征服的意志”和“创造的快乐”。^②熊彼特并不否认满足特殊欲望或“需要”的想法有可能成为驱动因素。“在所有的场合，经济行动的意义就在于满足需要，意指如果没有需要，也就不会有经济行动。”^③（同上，第91页）不过，经济学家往往低估争取权力和独立的“非享乐主义”动机。熊彼特说：“工业上或商业上的成功可以达到的地位仍然是现代人可以企及的最接近于中世纪封建贵族领主的地位。”^④（同上，第93页）

“典型的企业家只是当（并且因为）他们精力已经耗尽，从而感到再也不能胜任时，才退出舞台的。这似乎并不符合经

① Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, p. 92.

② Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, p. 93.

③ Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, p. 91.

④ Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, p. 93.

第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗？

济人的形象，他把可能得到的结果与努力副作用加以对比衡量，在适当时抵达一个均衡点，超过这一点他就不愿意再前进了。”^①（同上，第92页）

自我效能

对于企业家精神的研究最终证明，选择成为企业家的人自我效能高。自我效能的概念在阿尔伯特·班杜拉（美国当代著名心理学家，新行为主义的主要代表人物之一，社会学习理论的创始人。——译者注）的社会认知理论中发挥着关键的作用。“自我效能指的是人们对自己做某项具体工作或在特定局面下采取行动的能力所做的判断。”按照这一理论，“对于自我效能的判断影响着对活动的选择、努力的程度、持续的时间、对局面的应对、情绪以及最终的表现”。^②

换句话说，自我效能用于描述个人对自身掌控棘手局面能力的信心程度。代表两个极端的是这样的看法：“我能做这个”（高自我效能）或者“我永远也做不到这个。人们会怎么看我？”（低自我效能）^③

① Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 193, p. 92.

② Pervin, Lawrence A., *The Science of Personality*, New York 1996, p. 386.

③ Pervin, Lawrence A., *The Science of Personality*, New York 1996, p. 386.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

自我效能的概念被证明是远比其他人格特质更有效的创业成功的预测器。劳赫和弗雷泽援引了实证研究的结果，该研究表明成功企业家自我效能得分高于其他人。“此外，在整合分析中，自我效能显示出与成功有着最高的相关性（修正后的相关系数 = .419）。这样的相关性和美国成年人的体重与身高之间的相关性一样高，而体重与身高的相关性是相关程度最高的医学关系之一。”^①

德国的一项研究将 98 名小企业所有人与 29 项人格特质进行对照，结果也表明自我效能（相关系数 = .41）比测试到的其他任何人格特质的相关性都更高。相比之下，成功与冒险意愿之间的相关性小得可以忽略不计（相关系数 = .11）。^② 另外一项研究对比了自我效能、支配欲以及内在控制点得分高的企业家与这三种特质的得分低的企业家。在第一个人群当中，89% 的企业家取得了商业上的成功，相比之下，第二组企业家只有 11% 取得了成功。^③

美国的研究也证明，“创业自我效能”（ESE）与商业成功之间具有高度相关性，特别是在创业初期。创业自我效能衡量了“一个人对于他或她能够成功完成多种角色及创业任务

① Rauch, Andreas; Frese, Michael, “Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship,” in: Baum, Frese, Baron, S. 53.

② Göbel, Sigrun; Frese, Michael, “Persönlichkeit, Strategien und Erfolg bei Kleinunternehmern,” in: Moser, Batinic, Zempel, loc. cit., S. 101.

③ Göbel, Sigrun, Persönlichkeit, “Handlungsstrategien und Erfolg,” in: Frese, *Erfolgreiche Unternehmensgründer*, S. 109.

第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗？

的信心强度”。^① 这一信心适用于创新、冒险、市场营销、管理和从事金融活动。^②

所有这些对于你来说意味着什么？

那么现在是你为了创造财富而放弃领工资的职位、开始自主创业的时候吗？要想创业成功，你除了要有超出常人的承担风险的意愿之外，还需要具备许多技能和品质——太多想成为企业家的人没有记住这一点。

遗憾的是，冈特·法尔廷批评的没错，大学院校在让年轻人做好经商准备方面做得还是太少。在柏林自由大学教授创业课程的法尔廷提醒说，传统的 MBA 课程以及针对创业者的许多建议往往关注的是开办企业的运作层面，而忽视了一开始要有正确理念的重要性。^③

法尔廷一再重申：“想法的质量是成功的关键因素。”^④ 为了创办一家成功的企业，想要成为企业家的人需要不断反思自

① Chen, Greene and Crick, quoted in: Locke, Edwin A.; Baum, J. Robert, “Entrepreneurial Motivation,” p. 98 - 99.

② Locke, Edwin A.; Baum, J. Robert, “Entrepreneurial Motivation,” in: Baum, Frese, Baron, loc. cit., p. 99.

③ Faltin, Günter, *Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust ein Entrepreneur zu sein*, München 2012, S. 36.

④ Faltin, Günter, *Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust ein Entrepreneur zu sein*, München 2012, S. 14.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

己最初的计划，直到他们想到比目前市场上可以找到的所有方案更好、最好是好得多的解决之道。^①

在法尔廷看来，传统的 MBA 课程对于让学生具备成功企业家所需的技能没起到多大作用：教授给学生的一半内容都是无关紧要的，任何人只要有一半的智力水平就可以想明白，根本不用上大学，而另一半学习内容则过于复杂，以至于没有任何实际应用性。MBA 课程更适合让学生准备好在极其复杂的公司环境下工作，而不是为开办自己的企业做准备。法尔廷列举了想要成为企业家的人所要具备的以下条件。

- 形成未来的客户一下子就能看出来的重要竞争优势。^②
- 比潜在的模仿者至少领先一步。
- 防止自己的想法在经济和技术上变得过时。
- 将财务开支降至最低。
- 让市场营销成为筹划过程不可或缺的一部分。

法尔廷称，企业家更像是艺术家而不是公司高管。根据不同的研究，创业者的失败率高达 30% 到 80%，在这种情

① Faltin, Günter, *Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust ein Entrepreneur zu sein*, München 2012, S. 16.

② Faltin, Günter, *Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust ein Entrepreneur zu sein*, München 2012, S. 42.

第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗？

况下，^① 创业者需要尽可能地消除一切风险因素。因此，法尔廷告诫说：“只要你还存在疑虑，你就没有做好自主创业的准备。”^② 他承认这样的建议与传统看法不符。“不过，几十年的经验教给我的是另外一套东西。我看到太多初创企业以失败告终。太多考虑不周全的想法。太多人过于仓促地去承担他们无力尽到的商业责任。”^③

有些人创业是因为他们处理不好作为雇员所从事的工作。在大多数情况下，这样的人会创业失败。我看到有些人从一家公司跳槽到另一家，在哪里都干不好。他们当中的许多人是这样一种人，总以为自己比他们所效力的公司运作者懂得更多。一旦他们创办自己的企业，就会意识到他们依旧在为一个老板工作，不过这个新老板往往更加残酷无情：市场。此外，他们当中的许多人缺乏成功所需要的关键素质，特别是自律。

正因为如此，在一头扎下去之前，先试探水的深浅或许是个好主意。如果你的工作做得很成功，可是又有很好的商业想法，那么何不暂且创立自己的公司作为额外的收入来源？我当初就是这么做的。在完成博士学业后，我花了五年时间在大学

① Faltin, Günter, *Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust ein Entrepreneur zu sein*, München 2012, S. 56.

② Faltin, Günter, *Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust ein Entrepreneur zu sein*, München 2012, S. 140.

③ Faltin, Günter, *Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust ein Entrepreneur zu sein*, München 2012, S. 141.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

里当研究助理。不过，我通过在这一家出版公司当顾问，并且为电台写专题文章、为报纸写书评，增加了收入。

然后，当我在《世界报》这份全国性报纸担任高级编辑，拿着高于平均水平的薪水时，我提出了在报纸上增加一个房地产版块的想法，对此我的老板（此后被提拔为阿克塞尔·施普林格公司董事会主席）表示赞同。我还有其他一些想法，想帮助拥有并发行《世界报》的施普林格出版社通过组织活动和会议，从市场发展趋势中获利。我说服了出版商，并在随后组织了一次关于海外房地产投资机遇的会议。

然后，我想趁热打铁，在第一次会议取得成功后（活动所获得的利润都归我的雇主所有）再组织一次、两次甚至三次这样的活动。然而，我的老板们决定，他们想再等上一年。失望之下，我请求他们允许我来运作这类主要聚焦房产税法的会议和研讨会，风险由我本人来承担。这就是我的“柏林房地产圆桌会议”的开始，自1998年以来，已经组织了超过300场活动。换句话说，我当时在不必放弃固定职位所带来的财务稳定的情况下，抓住了自雇的机会。很快，我通过自雇活动获得的收入就与我正式工作的工资不相上下了。

这让我有了在2000年创办自己的企业的信心，这是一家为房地产公司提供定位与宣传方面建议的咨询公司。当然，边做这个边当编辑会造成利益上的冲突，于是我知道是做出决定的时候了。幸运的是，就在那段时间，一家大型上市房地产公司的董事长想把我挖过去当他的战略与传媒总监。我谢绝了，不过告诉了他我要开公司的想法。他当即表示，要成为我的第一个客户，继之后几周得到了其他一些公司的承诺后，我辞掉

第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗？

了在报社的工作，创办了自己的公司。

我有个熟人目前是一名成功的房地产经纪人，他也是在还受雇于一家制造公司期间开始兼职做现在这份工作。他下午5点下班，然后摇身一变成了一名房地产经纪人。虽然他经常工作到半夜，却从来没有忽略过自己的正职——相反，他甚至得到了提拔。我认识的另一个人把开健身房作为副业——当时健身业刚刚兴起，那时的健身房还可以从下午5点到晚上11点营业，并且做到盈利。

先来一段“试用期”以便看看自己是否具备运作一家成功企业所需的素质，这或许是个好主意。当然这也是将随之而来的风险降至最低的好办法。但是你需要小心的是，不要忽视自己的正职。如果你让老板有理由怀疑你没有全身心地投入工作，他很可能不再允许你做兼职。相反：你需要比任何时候都更卖力！

等到了你觉得应该迈出成为全职自雇人士的最后一步时，你应该培养合适的人选来接手你现在的工作。不给出合适的替代人选就递交辞呈既不忠诚，也不负责任。我在辞去报社的工作时，建议由我的副手接手我的工作，这名副手是从另一个部门调过来和我在房地产版面合作的。我相信他能做得很好。

我很幸运，事实证明我的直觉是正确的。我的公司很快在我们所选择的这一小块市场上占据了领先地位。虽然自创立以来，公司获得了相当可观的利润，但我在最初的几年里依然保持着简朴的生活方式，住在租来的公寓里，开着一辆中级车。

不过，其他一些经历也教会我不要将成功视为理所当然。2010年，我创办了一家名为CAT模特公司的模特经纪公司，

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

对于这家公司，我有着雄心勃勃的计划。我聘请了一些经验丰富的经纪人和星探，他们曾在不同的国家为诸如福特、精英和梅加模特这样的著名模特公司工作过。虽然我们想方设法让自己的公司有了一定知名度，比如，我们发掘的一些模特登上了《时装》和其他一些时尚杂志的特辑，并参加了包括柏林时装周在内的走秀，但我很快意识到，我不会在近期取得收支上的平衡。我想到买下另外一家模特经纪公司或是另一家模特经纪公司的股票。但是我在查看了我所关注的一家很有声望、很内行并且其老板对模特行业的了解比我多得多的模特经纪公司的关键绩效指标（KPI）后，我对于在这一行业很难赚到钱的怀疑得到了证实。我决定不去买那家公司的股票，以减少我的损失，并解散了CAT模特公司。

综上所述——自雇人士和企业家创造财富的可能性远远高于企业高管。不过，不要低估随之而来的风险。在许多情况下，在你决定辞去正职之前，试着把自雇活动作为副业是明智之举。从成功的企业家那里可以学到很多经验，不过从众多尝试过创业但以失败告终的企业家那里，你能学到的东西甚至更多。

要记住的一点是，你需要的资金量十有八九比自己预期的要多。如果你的创业想法只有在一切按计划进行的情况下才能行得通，那么你就已经注定了失败的命运。一旦你已经开办了自己的公司，你仍要尝试不同的想法。这需要耐心和许多勇气，还要有财力。

如果你在财务上依赖外部支持者，不要低估他们的急躁程度：很多时候，风险资本家在一家公司有实实在在的机会取得

第三章 自主创业是赚大钱的唯一方式吗？

成功之前，早早就撤了资。不过，对于你的资助者而言，你的公司只是许多公司当中的一个——他们非常务实，会采取两面对下注的做法，并且预计到他们所支持的大多数企业都会倒掉。这是在你自主创业前，需要明白的另一件事。

我一点也没有劝阻你的意思。我试图做的只是想提醒你不要误以为创业对于每个想要创造财富的人来说都是正解。如果财务稳定对你而言很重要，或许更好的做法是把全部注意力放在你作为企业高管的事业上，同时做到储蓄和明智的投资，从而让自己的财富增长。

不管你的目标是跻身公司高级管理层，还是想作为自雇人士或企业家创造财富——如果不学会推销都走不了多远。正因为如此，下一章专门讲推销能力，到目前为止，这对所有企业而言是最重要的技能。

第四章 推销能力是创造 财富的关键

当了一段时间的大学讲师后，我在德国大型出版集团乌尔施泰因出版社担任高级编辑。说得好听些，出版界不是众所周知的高工资行业。乌尔施泰因出版社也不例外。不过我注意到有一个人挣得比其他人都要多——比总编和经验最丰富的编辑都要多。这个人就是公司里最出色的销售员。他的工作是说服书店和百货商场大量购进我们出的书。

工资统计数据表明，销售总监的收入总是高于其他高级经理。他们在工资等级中处于最顶层：比商务总监、技术总监、财务总监、人力资源总监和研发总监的工资都要高。^① 不管你从事哪种行业，不管你的职业是什么，不管你是受雇于人还是自雇：销售的角色向来拿着最高的工资。

① Krauss, Reinhard; Groß, Rudi, *Wer verdient wie viel?* Renningen 2010, S. 137.

第四章 推销能力是创造财富的关键

甚至在大银行，负责并购的投资银行家往往挣得比董事会成员都要高。唯一的区别在于，支付给上市公司董事会成员的高工资要在文件中公示，而个别投资银行家的收入水平通常不会对外公布。专门从事并购业务的投资银行家是买入和卖出公司的销售人员。他们的一大部分工资是基于佣金（“成功奖金”）。

企业家要想成功，也需要善于推销。房地产大亨唐纳德·J. 特鲁普与畅销书作家罗伯特·T. 清崎共同撰写了一本书，分析了为何有些企业家成功，另一些却失败。他们想要表达的核心意思很简单：“一名企业家所要具备的头等技能是销售能力。”^① 他们认为，如果不成为优秀的销售人员，没有哪个企业家能够赚到钱——如果缺乏推销能力，唯一的弥补办法是委托别人去做。“如果你不擅长销售，那么你就必须找一个擅长于此的合作伙伴。”^②

过去，像医生、会计或律师这样的职业人士经常意识不到他们在经济上取得的成功在很大程度上也取决于良好的推销能力。当然，技术专长是他们从业的基础。然而，在超出一定程度后，患者或客户就无法评估这种技术专长的优劣了。如果你不能通过宣传你的专长并把自己定位为目标受众可以依赖的专家成功地吸引到客户，你广博的技能就不会转化为高于平均水

① Trump, Donald; Kiyosaki, Robert T., *Midas Touch: Why Some Entrepreneurs Get Rich-and Why Most Don't*, Scottsdale, Arizona 2011, p. 10.

② Trump, Donald; Kiyosaki, Robert T., *Midas Touch: Why Some Entrepreneurs Get Rich-and Why Most Don't*, Scottsdale, Arizona 2011, p. 12.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

平的收入。相反，你的潜在患者或客户会去同样能够胜任本职工作但更会推销自身技能的你的竞争对手那里。

在演艺界，打造个人品牌和定位是必不可少的技能。在流行音乐行业，拿着最高收入的不是嗓音最棒的那些人，而是精通自我推销的明星。从某种程度上说，甚至连运动员当中的高收入者也是如此。当然，技高一筹是先决条件，但是数额最大的广告合同往往给了那些擅长推销自己并形成了不只体现赛场上高超运动技能的个人品牌的运动员。

阿诺德·施瓦辛格在体育、电影行业 and 政界都做到了成功，他还一度是好莱坞片酬最高的演员之一，他在自传中说：“不管你在生活中做什么，推销都是其中的一部分……一个人可以成为伟大的诗人、伟大的作家、实验室中的天才。你的工作可能是最出色的，但如果人们不了解，你就一无所成！”^①

为何在各行各业，销售的职位都拿着最高的工资？和商界其他所有事情一样，工资也是由供求定律来决定的。大多数人不喜欢从事推销工作。他们声称不“具备推销所需的技能”，他们认为自己“对销售一窍不通”。出色的销售人员不多，正因为如此，他们挣得比其他人多——就这么简单。要想擅长推销，需要结合特定技能和人格特质，而没有多少人具备这样的条件。一名出色的销售人员需要具备以下所有素质：

(1) 讨人喜欢的性格。要擅长于推销，你需要看上

① Schwarzenegger, Arnold, *Total Recall: My Unbelievably True Life Story*, New York 2012, p. 606.

第四章 推销能力是创造财富的关键

去像是别人喜欢并信任的那种人。

(2) 出众的社交技巧。你需要乐于结识陌生人，并且无论走到哪里都愿意扩大自己的社交圈。

(3) 对于挫折的高耐受力。任何一名出色的销售人员所需具备的关键技能是在面对拒绝时不要放弃。出色的销售人员不会把“不”作为答案，而是会努力将这最初的“不”变成“行”。出色的销售人员知道，在最终达成交易之前，他们听到的反对答案要比肯定性答复多。

(4) 高度的共情，能够设身处地为别人着想、倾听他们怎么说——并且还能坚持到底，达成交易。

(5) 充满自信。如果你缺乏自信，对挫折就不会有足够大的耐受力。

(6) 配套的专业知识。你推销的产品或服务越贵，这一素质就越重要。如果你没有相当深厚的专业知识，你就不能卖出价值数亿美元的商业地产或是价值数十亿的公司。

这些是决定一名销售人员的业绩和工资的素质。为了在销售方面见长，你需要尽可能多地具备这些素质。

与其他职业领域相比，销售人员的工资也更加直接并且更加明显地取决于供求情况。顶尖销售人员——不管是房地产经纪入、投资银行家、财务顾问或是医药代表——一大部分工资是奖金或佣金，直接基于他们的业绩。

出色的销售人员拿这么高的工资还有一个原因：这不仅仅是对哪怕最优秀的销售人员也要面对的许多“不”作出的补

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

偿，也因为这份工作相对缺乏“保障”。销售人员永远都不能满足于过去所取得的成绩，而其他高级经理或许可以偶尔这样。每个月的月初，销售人员都必须再次从零开始。没有人关心昨天的销售数字，唯一有价值的是他们今天的业绩。想要有保障的人渴望去政府部门工作，而想在风险和机遇中有一番作为的人则进入销售行业。获得更高收入的前景对他们而言比一份可以干一辈子的工作和一份固定工资所带来的安稳更为重要。

换句话说：一名顶尖的销售人员唯一的工作保障是他或她的自信。出色的销售人员不是从就业法规中寻求安慰，而是更喜欢信赖自己月复一月达成交易从而不断赚取高工资的技巧和能力。他们还知道，总是需要有他们这样的人——特别是在经济萧条的时候，那时，公司甚至更加需要他们的才能，从而在经济环境富有挑战的情况下依然能够获得新的生意。

甚至对那些没有学位的人而言，销售工作会提供比其他领域更好的赚取高收入的机会。像成绩单上的高分这样的正规资历在销售中并不重要，使得这一领域比高学位是必备条件的职业更容易实现社会流动。

即便你不从事销售工作，你仍然需要具备推销的能力。甚至做全职工作的人也是如此。没有多少人仅凭擅长做某事而取得成功，他们还需要向公司里的其他人宣传自己的工作——和他们的个人品牌。许多人会说：“我不是这样的人，我不擅长做这种事。”如果是那样的话，你面临着一个选择：要么接受别人走在你的前面，获得你一直想要的事业上的发展——要么你学会宣传自己和自己所做的工作。你必须把自己变成一种品

第四章 推销能力是创造财富的关键

牌，“我品牌”。

以医生为例，能够赚得更多的人，通常都是能够成功地将自己定位为某一领域的专家的人：通过发表文章、作报告并且利用互联网提供的机会。整形外科是个很好的例子，这是一块繁荣但竞争非常激烈的市场，如果不对自己作出良好的定位，就不能取得成功。在当今市场上，在线营销策略非常关键。要取得商业上的成功，你需要制定良好的搜索引擎优化战略来确保你的潜在客户/患者能够找到你的网站。

如果你不这样做，却抱着一种错误的观念，认为资历更高的人完全不用任何推销或市场营销就可以自动拥有竞争优势，那么你会无助地看着别人超过你——哪怕是资历不如你的那些人。

正因为如此，我甚至会建议不从事销售工作的人也参与推销技能培训、阅读关于推销术的书并认真对待市场营销问题。目前市面上有许多关于“推销自己的艺术”的好书，这些书对向来声称对宣传自己“一窍不通”的人也会有帮助。美国市场营销专家凯瑟琳·卡普塔证实：“尽管我们听到的一直都是像‘最终胜出的是才能’这样的话，现实的情况却更像是‘最终胜出的是知名度’。才能是很重要，但是知名度将大获成功的人和做得还不错的人区分开来。”^①

我认为有这么多人不愿意去宣传自己，有两方面原因：首

^① Kaputa, Catherine, *You Are a Brand: How Smart People Brand Themselves for Business Success*, Boston/London 2006, pp. 240 - 241.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

先，缺乏冲劲和自信。其次，他们下意识地将充分宣传自己的能力与高估自身素质并美化自己的倾向联系在了一起。然而，这样做适得其反。你或许会惊讶于诚实——而不是假谦虚——是在商界取得成功的关键条件之一。要知道原因，请见下一章。

第五章 诚实是最佳策略

当问及他们认为人为何变得富有时，52%的受访者提到“不诚实”。^①然而，在许多情况下，这不过是没能赚大钱的人所使用的借口，让他们可以这样来为自身的失败辩解：“我很诚实，正因为如此，我从来没有发财的机会。”他们的回答就其本身而言，从社会心理学的角度来讲是很有道理的。

2012年2月发表的一份研究报告似乎强化了普遍存在的推测，即富人从定义上讲，就是不诚实的。美国研究人员发现，在假设的情况下，较高社会经济阶层的成员将一卷卫生纸从办公室带回家或者使用盗版软件的可能性更大。他们还发

① Glatzer, Wolfgang; Nüchter, Oliver; Beck, Jens; Bieräugel, Roland; Hallein-Benze, Gerladine; Schmid, Alfons, *Reichtum im Urteil der Bevölkerung. Legitimationsprobleme und Spannungspotentiale in Deutschland*, Opladen/Farmington Hills 2009, S. 65.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

现，豪车车主更不会替其他司机着想。^①

那么富人的道德水平真的不如我们其他人高吗？他们真的更有可能做不道德的事情或违反法律吗？暴力犯罪——谋杀、杀人、严重的身体伤害——和累犯现象都是在较低社会阶层更为常见，这又是怎么回事？

有些研究人员试图证明这样的事实是合理的，他们认为社会地位的不同让有些人更有可能实施某种类型的犯罪。吉多·梅尔科普在 2004 年就《犯罪是理性选择》（*Kriminalität als rationale Wahlhandlung*）所做的社会学研究发现，当不诚实特定环境下会“带来回报”时，各个社会阶层的成员都更有可能在这些方面表现得不诚实。根据他的研究，^② 逃税在阶层较高的成员当中更为普遍，他们认为自己可以从中获得好处，而在阶层较低的成员中则没这么普遍，反正这一阶层的许多人还没有达到需要纳税的收入水平。

相比之下，研究也表明，在商店偷窃的行为在阶层较低的成员当中更常见。梅尔科普的结论是，由于阶层较高的人从这种偷窃中得到的好处较少，因此不大可能从事这样的活动。

不可否认有些人的财富是通过不正当手段获得的。在我看来，任何在损害别人利益基础上创造的财富都是不道德的。在这本关于创造和增加财富的书中，你不会看到任何支持非法或

① “Rich People More Likely to Lie, Cheat, Study Suggests,” *Live Science*, February 27, 2012.

② Mehlkopp, Guido, *Kriminalität als rationale Wahlhandlung*, Wiesbaden 2011, S. 119 et seq.

第五章 诚实是最佳策略

损害他人利益行为的倾向。

这不仅仅是道德原则的问题，这也是对风险与机遇的理性计算。根据联邦刑事调查处公布的数字，德国 2013 年总计发生 71700 起白领犯罪，造成了 38.2 亿欧元的损失。未被曝出的此类犯罪事件的数字被认为非常庞大。^① 不过，被抓住的风险也非常高。2013 年，白领犯罪被发现的概率达到 92%，几乎比其他所有犯罪高出近 40 个百分点。^②

诚实不只是一种美德，也是经商时的竞争优势。美国研究人员托马斯·J. 斯坦利在对 733 名百万富翁进行调查时，询问他们将什么视为对财务成功影响最大的因素。与受访者提到的 30 个因素当中的其他任何一个相比，诚实出现得更频繁：57% 的人说“诚实对待所有人”是“非常重要的”，还有 33% 的人将诚实列为自己取得商业成功的“重要的”因素。^③

你或许会怀疑能否对这样的结果信以为真——毕竟，受访者将他们的商业成功归因于可敬并正面的品质而不是负面品质不是再自然不过吗？当然，这种说法有一定的道理——另外，只有 20% 的受访者把高于常人的智力列为其成功的“非常重要的”因素。在 30 个因素中，智力排在第 21 位，而诚实 在 30 个因素中排名第一。只有 14% 的受访者把“量入为出”作为“重要的”因素，而朴素的生活方式在 30

① *Spiegel Online*, July 24, 2014.

② *Spiegel Online*, July 24, 2014.

③ Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 45.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

个因素中只排在第 24 位。如果受访者的目的是为了在这项调查中显示自己正面的品质——顺便说一下，这项调查是匿名的——他们何不把朴素和高于常人的智力排得更靠前些？

“我的成功基于信任”

那么是什么让诚实成为对财务成功如此关键的因素？原因之一可能是信任因素在商业关系中极为重要。安永会计师事务所的一项调查关注了信任在瑞士中型企业中所发挥的作用。研究发现，建立在个人品质和技能基础上的信任在商业关系中发挥着至关重要的作用。当然，信任也取决于像诚实和忠诚这样的价值观能否像宣称的那样付诸实践。

研究发现，在建立信任方面，相关公司的规模或商业伙伴关系持续的时间都不是关键因素。“换句话说，如果伙伴关系继续存在，合作时间的长短变得次要。鉴于这一发现，当关键的决策者跳槽到别的公司时，公司往往会失去一部分客户群也就不足为奇了。”^①

安永的研究还表明，“基于信任的伙伴关系”构成“关键的商业优势”：“信任商业伙伴的人能够行动得更迅速并且成

^① Ernst & Young, *Vertrauen zahlt sich aus. Eine Studie über das Vertrauen in Geschäftsbeziehungen von mittelständischen Unternehmen in der Schweiz*, Zürich 2008, S. 7.

第五章 诚实是最佳策略

本效益更高，还能够为创造力和创新提供空间。”^①

当时的世界首富约翰·D. 洛克菲勒承认：“我能在生活中取得成功，主要归功于我对别人的信任和我激发他们信任我的能力。”^② 为何富人认为“信任”如此重要？你该如何建立信任？

信任——不管是个人之间还是在商业关系中——取决于三个因素：

(1) 取决于你过去和别人之间的经历。你的商业伙伴过去有没有说到做到，他对你是否总是以诚相待？

(2) 取决于别人的声誉。你的商业伙伴是否有诚实守信的记录？其他商业伙伴和他合作时的经历怎样？

(3) 取决于直觉。你是否信任某人除了基于确凿的证据外，还往往基于“发自内心的感觉”。

如果表现得不诚实，你有可能失去取得商业成功的必要基础：别人的信任。当然，不诚实和欺骗可能也会带来短期的成功。不过，你的商业伙伴肯定会发现。而且我们都知道，用不了多久——几天，有时甚至几个小时——多年甚至数十年建立起来的信任就会烟消云散。

① Ernst & Young, *Vertrauen zahlt sich aus. Eine Studie über das Vertrauen in Geschäftsbeziehungen von mittelständischen Unternehmen in der Schweiz*, Zürich 2008, S. 1.

② Chernow, Ron, *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.*, New York 1998, p. 67.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

此外，很少有人能够演技高超到可以在不被发觉的情况下永远不诚实下去。当然，的确有些人做到了在长达数年的时间里愚弄他人——从重婚者到投资诈骗者和“无赖”银行家——所幸这样的人只是极少数。我们大多数人至多是演技平平的演员，而赢得别人信任的最简单之道就是要值得信任，也就是诚实。

那么为何还有这么多人仍然以为富人必然是通过不诚实的手段致富呢？这是因为他们以为商业关系是一种零和博弈，有人得到好处，就有人要蒙受损失。通常的情况并非如此。稳定的商业关系对双方都有好处：每个人都是赢家。

我们大多数人都曾在某个时候因商业伙伴的不诚实而感到失望甚至损失钱财。正因为如此，聪明的商人赞同沃伦·巴菲特的说法，他说：“你和坏人做不成好生意。”^①由戴维·克拉克和巴菲特的儿媳玛丽共同撰写的《沃伦·巴菲特之道》让这句话成为这位伟大投资者所信奉的商业哲学中的检验标准之一：“如果你甚至还要问自己这个问题，‘我信任这个人吗？’，你应该立刻离开谈判桌，寻找更加诚实的公司来做生意。你不想在将要跳出飞机的那一刻怀疑自己的降落伞是否会打开，同样你也不想将要与一个人共同做生意时

① 引自 Buffett, Mary; Clark, David, *The Tao of Warren Buffett: Warren Buffett's Words of Wisdom: Quotations and Interpretations to Help Guide You to Billionaire Wealth and Enlightened Business Management*, New York 2006, p. 6.

第五章 诚实是最佳策略

还在质疑他的诚实。”^①

巴菲特的商业活动都围绕着诚实这个核心原则。让前一任店主感到非常吃惊的是，他曾在没有要求对账目进行审核的情况下就买下了她的家具店。就像他的儿媳所描述的：“他只是问了她这家店值多少钱，她告诉了他，然后第二天，他给了她一张 4000 万美元的支票。当（她）后来就此事问到他时，他回答说，他对她的信任远超他对他的会计的信任。”^②

在商场上的不诚实不仅是不道德的，也是不理性的，因为这经常意味着为获得很小的好处而承担巨大的风险。比如，许多公司高管由于在开支上做手脚而危及原本可能成就的大好前程。真值得为区区几百美元而让自己的事业面临危险吗？和失去工作这一潜在损失相比，获得的回报是什么？为什么要赋予公司内最大的竞争对手可以击垮你的手段？为什么要让自己的命运掌握在有可能发现你不诚实的职业会计师的手中？

对于沃伦·巴菲特来说，不诚实会将交易搞砸。巴菲特这样建议：“在寻找可以雇用的人时，要关注三种品质：诚实、智慧和精力。但是最重要的是诚实，因为如果他们不具备这一

① Buffett, Mary; Clark, David, *The Tao of Warren Buffett: Warren Buffett's Words of Wisdom: Quotations and Interpretations to Help Guide You to Billionaire Wealth and Enlightened Business Management*, New York 2006, p. 6.

② Buffett, Mary; Clark, David, *The Tao of Warren Buffett: Warren Buffett's Words of Wisdom: Quotations and Interpretations to Help Guide You to Billionaire Wealth and Enlightened Business Management*, New York 2006, p. 57.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

品质，那么另外两种品质——智慧和精力会要了你的命。”^①他一直坚持的一点是，永远不要在做生意时做任何通不过“报纸头版检验的事情。我希望员工这样问自己，他们是否愿意让自己打算采取的任何行动第二天出现在他们本地报纸的头版，让他们的伴侣、子女和朋友读到由消息灵通并且吹毛求疵的记者对此所做的报道”。^②

在巴菲特看来，需要扪心自问的不只是：“这合法吗？”还有：“这合乎道德吗？”所以下一次如果有人想告诉你，欺诈别人是生财之道时，告诉他们，他们错了。别的先不说，经商过程中的不诚实能够说明自信心的匮乏——为了变得富有而采取不诚实甚至违法手段的人显然不相信他有通过其他方式创造财富的能力。不然他们为什么冒这么大的风险？巴菲特说：“通过堂堂正正的手段可以挣到的钱很多。没有必要走歪门邪道。”^③

① Buffett, Mary; Clark, David, *The Tao of Warren Buffett: Warren Buffett's Words of Wisdom: Quotations and Interpretations to Help Guide You to Billionaire Wealth and Enlightened Business Management*, New York 2006, p. 57.

② Buffett, quoted in: Schroeder, Alice, *The Snowball; Warren Buffett and the Business of Life*, London 2008, p. 378.

③ Buffett, quoted in: Buffett, Mary; Clark, David, *The Tao of Warren Buffett: Warren Buffett's Words of Wisdom: Quotations and Interpretations to Help Guide You to Billionaire Wealth and Enlightened Business Management*, New York 2006, p. 13.

第六章 节俭的百万富翁们

20 世纪 90 年代中，托马斯·J. 斯坦利和威廉·D. 丹科合写的《隔壁的百万富翁》一面世就取得成功，原因之一是该书披露了一些惊人的数字。两位研究人员展开了全面的调查，向平均收入在 370 万美元的 1000 名美国人问了 249 个问题。

大多数受访者对于以下三个问题的回答都是“是的”：“你的父母非常节俭吗？你节俭吗？你的配偶比你更节俭吗？”^① 当问及消费习惯时，这些百万富翁透露了一些令人吃惊的事实：

- 50% 的受访者从没买过超过 399 美元的西装，75% 的人没买过超过 599 美元的西装。

- 50% 的受访者从没买过超过 140 美元的鞋，75% 的

① Stanley, Thomas J.; Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996, pp. 36 - 37.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

人没买过超过 199 美元的鞋。

- 50% 的受访者从没有买过超过 235 美元的手表，75% 的人没买过超过 1125 美元的手表。^①

- 50% 的受访者从没买过超过 2.9 万美元的汽车，95% 的人没买过超过 6.9 万美元的车。^②

除了财富通过继承得来的 14% 的受访者（这些人平均花费 3.6 万美元购买一辆汽车）以外，百万富翁们在汽车上的平均花费为 2.7 万美元——只比美国普通民众总体而言在购车上的平均花销高出 22%。^③ 或许更令人感到惊讶的是，只有 24% 的百万富翁买了新车，而租用自己所使用的车辆的只占 20%。^④

斯坦利在几年后进行的后续调查中发现，接受调查的超过 99% 的百万富翁没有购买或租用过以下车辆中的任何一种：阿斯顿·马丁、兰博基尼、莲花、法拉利、劳斯莱斯、宾利。79% 的人没有购买或租用过宝马或雷克萨斯，75% 的人没有购买或租用过梅赛德斯 - 奔驰。^⑤ 最受美国

① Stanley, Thomas J.; Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996, p. 32.

② Stanley, Thomas J.; Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996, p. 114.

③ Stanley, Thomas J.; Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996, p. 113.

④ Stanley, Thomas J.; Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996, pp. 113 - 114.

⑤ Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, p. 181.

百万富翁欢迎的一款汽车根本不是豪车，而是不起眼的福特。^①

26 美元一瓶的葡萄酒

在同一项调查中，百万富翁们被问到他们在邀请朋友或邻居做客时，会买多少钱的葡萄酒。90%的人说他们最多会买26美元一瓶的酒，如果是买来自己喝的话，价格甚至更低。^②还有95%的人说他们在自己最喜欢的餐馆吃一顿饭的花销不会超过40美元。^③

研究人员发现，节俭而不是高收入是大多数百万富翁变得富有的主要原因。他们将高收入者分为有着截然不同消费习惯的两个群体：PAW（庞大财富积聚者）和UAW（少量财富积聚者）。

两个群组都拥有高于平均水平的年收入，分别为73万美元和71.5万美元。不过，虽然PAW拥有的资产数额平均为750万美元，UAW的平均财富却只有40万美元。^④研究发现：“UAW往往过着入不敷出的生活；他们看重的是消费。而且他

-
- ① Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, p. 203.
 - ② Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, pp. 153 – 154.
 - ③ Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, p. 157.
 - ④ Stanley, Thomas J.; Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996, p. 92.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

们往往不重视能够创造财富的许多关键因素。”^①

平均来讲，PAW 每年在服装上的开销为 8700 美元，而 UAW 的开销达到 3 万美元。前者每年在汽车上的开销为 1.2 万美元，在住房抵押贷款上为 1.46 万美元，后者在汽车上的开销为 7.2 万美元，在房贷上为 10.7 万美元。^②

斯坦利在 2009 年出版的《停止装富》一书中，创造了“收益表充盈者”这个词来形容喜欢花钱而不是攒钱以备不时之需的高收入者。与之对应的是“平衡表充盈者”，指的是有效且有条不紊地创造财富的人。^③ 斯坦利给出了一个简单的等式来计算你属于哪一类：用你的年龄乘以你的年收入，然后除以 10，就能得出你的预期资产净值。换句话说，一个每年赚 10 万美元的 58 岁的人，资产净值应该为 58 万美元。^④

有趣的是，“平衡表充盈者”，也就是资产净值最高的 25% 的人，实际财富是预期净值的 2.49 倍。也就是说，上述例子中的 58 岁的人实际资产达到 144 万美元。形成鲜明对比的是，资产净值排得最靠后的 25% 的“收益表充盈者”积聚的中位数财富只相当于预期财富的 66.5%，这样一来，58 岁的高收入者的净财富只有 37.99 万美元。

① Stanley, Thomas J.; Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996, p. 15.

② Stanley, Thomas J.; Danko, William D., *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996, p. 79.

③ Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, p. 17.

④ Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, p. 17 et seq.

第六章 节俭的百万富翁们

两组人都表示他们的目标是“变得富有”。但是变富对这两组人来说有着截然不同的意味：“收益表充盈者”想要实现高水平的消费，而“平衡表充盈者”则为实现财务独立而奋斗。^①

在某些职业中，“收益表充盈者”所占的比例要高得多，而另一些职业则是“平衡表充盈者”占主导。2006年，在383名高收入的医生和275名高收入律师当中，只有100人是平衡表百万富翁，而在100名成为平衡表百万富翁的农民当中，只有53人是高收入者。^② 这些数字看上去或许很令人吃惊，从中可以看出，许多高收入者没能成为百万富翁，而一些百万富翁并没有达到高收入的等级。

在另一项调查中，斯坦利关注了733名百万富翁的生活方式。他发现“百万富翁，甚至大多数千万富翁并不靠消费品来享受生活。他们的快乐和自我满足更多地与家人、朋友、宗教、财务独立、身体健康还有或许偶尔打打高尔夫球有关”。^③

虽然接受调查的97%的美国百万富翁拥有自己的住房，但没有多少人住的是豪宅。他们的房屋总价的中位数为75万美元，这主要是因为买入后的升值——购买这些房屋时的中位

① Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, p. 64.

② Stanley, Thomas J., *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009, p. 53.

③ Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 376.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

数价格为 45.3 万美元。^① 只有一小部分百万富翁住在豪宅里，而 75% 的人所住的房屋建于 1978 年以前。^②

虽然在美国常见的做法是将房产彻底抵押出去，等着它升值，然后通过再抵押取出用于消费的资金，不过在百万富翁当中，这种做法要少见得多，39.9% 的百万富翁已经还清了住房抵押贷款。还有 10% 的人房贷数额低于 10 万美元。^③

进一步的调查还展现了许多令人惊讶的细节，这些细节与普通民众印象中的富人挥霍浪费的作风存在冲突：^④

- 70% 的百万富翁说，他们会将穿坏了的鞋拿去修，而不是买新鞋。

- 一半的人说，他们会将家具重新装饰或者整修，而不是换新的。

- 一半的人说，他们因为长途通话过于昂贵而更换了电信服务提供商。

当问及最近 12 个月做了什么时，斯坦利所调查的 85% 的美国百万富翁说，他们和会计谈过，81% 去过博物馆，64% 为

① Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 18.

② Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 18.

③ Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 322.

④ Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 309.

第六章 节俭的百万富翁们

慈善事业筹过款。美国人通常会和百万富翁联系在一起的活动其实远不那么流行：乘游艇航行和去巴黎度假的人只占 20%。去阿尔卑斯山滑雪的有 4%，乘船环游世界的只有 3%。^①

研究人员还让百万富翁们记录自己 30 天内的活动。93% 的人闲暇时与子女或孙辈在一起，88% 的人和密友在一起，46% 的人去麦当劳或汉堡王，31% 的人去沃尔玛或凯马特购物，只有 26% 的人去了像萨克斯第五大道精品百货店这样的高级商场购物。^②

虽然对比美国和德国百万富翁的消费习惯和休闲活动或许很有趣，但迄今为止，在德国还没有进行过类似的调查。克里斯蒂娜·里肯斯在 2012 年研究了德国百万富翁的生活方式（*Ganz oben. Wie Deutschlands Millionäre wirklich leben*）后，的确得出了这样的结论：“德国的富人很少像其他地方的富人那样沉溺于炫耀性消费。德国也没有多少无所事事的富人。在各种社会背景下，德国精英阶层人士都主要通过工作来定义自己。”^③

里肯斯发现，在德国的百万富翁中，用象征地位的东西来展示自己的财富并沉溺于炫耀性消费的“注重地位的富人”^④是极少数的。不过，这一群体往往会比被里肯斯列为“立足

① Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 384.

② Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 382.

③ Rickens, Christian, *Ganz oben. Wie Deutschlands Millionäre wirklich leben*, Köln 2012, S. 192.

④ Rickens, Christian, *Ganz oben. Wie Deutschlands Millionäre wirklich leben*, Köln 2012, S. 103 et esq.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

已稳”、“保守”、“传统”或“开明知识分子”的大多数富人吸引更多的媒体关注。

和其他国家相比，炫富对于德国百万富翁来说不那么重要。为了确定价格昂贵的奢侈品牌的市场机遇，市场研究员调查了收入水平买得起奢侈品的人。受访者要按照 1 到 10 的分值，评估自己对奢侈品的感兴趣程度。中国富人的平均得分为 8.2 分，显示出对奢侈品的喜爱程度最高，然后是美国富人（6.8 分）和德国富人（6.1 分），而日本富人以 5.6 的平均得分垫底。^①

换句话说，在全世界的大国中，日本是百万富翁比例最高的国家而中国是比例最低的国家并非偶然，因为我们在第二章中看到：特定的国家百万富翁的比例与该国收入最高者的消费习惯有着直接的关联。

收益表财富与平衡表财富

人们在概括“财富”时，往往把这两个人群混为一谈：拥有大量财富的人和赚得很多但拥有的财富经常很少的人。两者的区别主要在于他们的消费习惯。如果你想变富，你需要量入为出。

投资房地产是让储蓄变得更加简单的一个好办法。通过购买房地产并且将租金收入全部用来偿还住房抵押贷款，你就可以大大增加每月的储蓄数额。必须定期偿还房贷的局面会迫使

① Kapferer, Jean-Noel; Bastien, Vincent, *The Luxury Strategy: Break the Rules of Marketing to Build Luxury Brands*, London u. a. 2014, p. 124.

第六章 节俭的百万富翁们

你每个月留出一定数额的钱。你的收入越高，你就越容易申请到房贷，因为银行既要考虑到相关房产的价值，也要考虑你的个人信用等级。拥有房产的人到了退休时所积累的财富远超收入相当的其他人，这并非偶然——必须偿还的房贷让他们每月都要储蓄。关于这一主题，第十三章有一些有趣的事实和数字。

许多人发现储蓄很困难，因为这意味着为了未来的收益，不能立刻体会到满足。储蓄与坚持健康饮食有很多共同之处：饮食上的小错误会随着时间的推移不断叠加，另外，自我约束会带来长期的回报：不让自己现在吃一条巧克力或者买一辆新跑车，你最终会得到自己想要的结果，不管是大笔的财富还是完美的身材。

不过，大多数高收入者并没有攒足够多的钱，他们没有持之以恒地坚持储蓄，而且他们进行了糟糕的投资。在本书的第二部分，我会谈到投资者经常会犯的一些错误以及如何避免这些错误。我在这里先给出一条至关重要的建议：永远确保你的储蓄策略是建立在双重基础之上——房地产和股票。看似是房地产的“缺点”的地方——它比股票更难出手的事实——其实是一个优点，有助于你实施创造财富所需的自我约束。而只要你为创造财富制定了长期策略，看似是股票“缺点”的地方——价格经常出现大幅波动的事实——变得无关紧要。

需要记住的最重要的一点是：永远不要动用你已经投在股票上的钱。尤其是在股市暴跌时蒙受了看起来非常巨大的损失后，不要动用你的证券投资组合。而且在你需要钱来替换重要

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

的家用电器或其他类似的物件时，千万不要动用这些投资。要想让自己创造财富的策略取得成果，你需要在建立自己的投资组合的同时，也要在活期账户留出“应急资金”。

请不要欺骗自己说：“工资一上涨，我就开始储蓄。”随着收入的增加，你的期望值也会自动上升。假设你现在每月赚3000美元——你可能不会相信每月挣1.2万美元依然会不够花。不过，你会惊讶于随着收入的提高，你的期望值会提高得有多么快！

我的建议是：为你的住房抵押贷款设定高还款率，这会迫使你每月留出一定数额的钱。随着每月的还款，你支付的贷款利息会下降。你偿还贷款的速度越快，你的财富增长得就越快！正因为如此，拥有房产的人到退休时，能够积攒远比同一收入等级的其他人更多的财富，我们在第十三章会看到这一点。

有些计算结果会让你认为可以将存款投入利率达8%的投资基金中来赚更多的钱——既然如此，何必要投资回报率可能只有一半的房地产呢？不过，这样的计算结果既不切实际，也没有意义，因为它没有考虑到大多数储蓄者缺乏几十年如一日地将钱投入投资基金所需的自我约束能力，而房产所有者别无选择，除非他想让自己的房产被贷款机构收回。

我的第二条建议是：每次当你的收入——如果你是自雇人士的话，就是你的利润——增加时，将增加的这部分收入的50%用于长期投资。我们回到前面举的例子：如果你目前将3000美元月收入的15%，也就是450美元存起来，那么当你的收入增加到4000美元时，你应该做的是将多出来的1000美

第六章 节俭的百万富翁们

元的一半放入月存款中，将自己的储蓄率从 15% 增加到 24%。下一次，当你的收入增加到每月 5000 美元时，采取同样的做法——现在你每月的存款额达到 1450 美元，或者说相当于你净收入的 29%。

这会让你在工资上涨的同时可以有更多的钱用于消费，同时又能大幅增加你的储蓄率。如果你做另一份工作来赚外快，那么对第二份工作的收入或利润也采取同样的做法。

虽然储蓄看起来可能难以开始，不过在变成习惯后，就容易多了。查尔斯·杜希格在《习惯的力量》一书中，探讨了将新行为转变成习惯的重要性。他发现，要带来行动上的改变，需要有意志力，但是一旦这些改变成为你日常生活的一部分，就不需要费什么力气了。杜希格总结道：“研究表明，强化意志力的最好办法……是把它变成习惯。”^① 消费和储蓄的情况都是如此：你可以很容易习惯于把自己挣的所有的钱（或者高于自己收入的钱）花在消费品上。同样，你也能习惯于将一部分收入用于储蓄，把上涨的收入或是你得到的额外收入的 50% 用于储蓄。

虽然不存钱的话你就不能变富这一点是事实，但你不应该做得过头。有些千万富翁通过过着极其节俭——甚至吝啬——的生活方式积累财富，他们似乎已无法摆脱这样的习惯，尽管已经没有必要再这么精打细算了。我在做学生时，班上有个同学年过六旬，是个千万富翁，拥有数套房产。然而，

① Duhigg, Charles, *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business*, New York 2012, p. 169.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

他仍然骑着一辆生锈的破自行车，拿着破旧的公文包。他不肯在价格低廉的教科书上花一分钱，而是从图书馆借。攒钱来创造你的财富并不意味着在你早就已经挣到了第一个 100 万以后，还让自己过得像个乞丐一样。

在创造财富的过程中，最重要的要素是给自己设定明确的目标。储蓄既需要自我约束，也需要强大的动力，而动力反过来又需要具体的目标。

第七章 为何设定财务目标很重要

不要让任何人告诉你想成为百万富翁是“不切实际的”。究竟是什么使《赚大钱》一书的作者给他的读者提出下面这条建议：“给自己设定一个只有千分之二德国人在有生之年能够实现的目标，这现实吗？……让骆驼穿过针眼的可能性还更大些……如果以为你可以获得想要获得的任何东西这种错误信念让你失去了对真实世界的辨别力，那么十有八九你已经失败了——至少如果你的目标是成为百万富翁的话。”^①

这种悲观的看法出自一名财务分析师兼金融市场研究咨询公司老板之口实在令人不解，而且这个人声称他的公司作出的以10年为一个阶段的预测中，错误率不到1/3。^② 如果他的公

① Staute, Jörg, *Börsenfieber*, Frankfurt/New York 1998, S. 144 - 145.

② Staute, Jörg, *Börsenfieber*, Frankfurt/New York 1998, S. 196, note 15.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

司作出的预测真如他所说的那么准确，他应该在同一时间段轻松从股市净赚几百万。

赚 100 万——一个“不切实际的”目标？

“切合实际”听起来像是合理的建议。毕竟，有谁想不切实际呢？不过，大多数人将“现实”等同于谦虚和小翼翼地不要制定过高的目标。我在《敢于与众不同并变得富有》一书中讲述了众多富有的男男女女的故事，他们没有理睬这样的建议，有意给自己设定野心十足的目标，并因此大获成功。这尤其适用于财务目标。

曾全面调查过成功与财富所需的心理前提的作者都认为，朝着财务成功迈出的第一步是确切地知道你想要实现的目标是什么以及为什么以此为目标。^①在这个阶段，你不必确切地知道你如何才能实现这个目标。别那么不切实际了：如果在朝着你的第一个，甚至第十个 100 万前进的路上，你清楚自己所走的每一步，那么你将是非常罕见的例外。虽然大多数在财务上取得成功的人很早就知道他们不会甘于平凡或普通，但是在如何实现给自己设定的雄心勃勃的目标上，他们却一无所知。

写下自己的目标是许多成功人士都有的另一个习惯。拿破仑·希尔在关于他个人发展历程的经典著作《思考致富》中，

① 参见参考文献中拿破仑·希尔、约瑟夫·墨菲、Harv T. Erker 以及 Bodo Schäfer 所写的书。

第七章 为何设定财务目标很重要

建议写下具体的数额，然后确定你打算实现这一目标的日期。然后试着以尽可能直观的细节，想象如果你已经实现了自己的目标，生活会变成什么样——正如希尔所言：“让自己表现得像是已经拥有了正在追求的物质财富那样。”^①

当然，也有一些变富的人没有去设想，甚至不一定预见到自己的成功。的确有些人是“碰巧”变得富有，因为他们发现了有利可图的利基市场，而且他们的产品销量太好，以至于财务上的成功可以说是不可避免的。

然而，不能指望自己会成为这种为数不多的幸运儿之一。到目前为止，确保你实现目标的最简单也是最稳妥的方式是，确定你想在今后 10 年实现的具体目标，然后将其写下来。10 年是一个合理而“现实”的时间段。许多人高估了他们在一年内可以做到的事情，但是低估了在 10 年内能够做到的事。研究表明，人类所取得的大多数伟大成就——不管我们说的是财务上的成功还是在艺术、音乐或体育等其他领域的成就——都需要 10 年时间才能取得成果。^② 正因为如此，你应该开始思考在财务方面你想在 10 年后达到的状态。

你应该制定多么远大的目标？没有适用于所有人的正确或错误的答案。要由你自己来决定自己感到满意的目标。我这样说的意思是什么？首先，你的目标需要具有足以刺激你并需要你倾尽全力的挑战性。如果你能够精确地“计算”出如何实

① Hill, Napoleon, *Think and Grow Rich*, New York 1937, p. 39.

② Colvin, Geoff, *Talent Is Overrated: What Really Separates World-Class Performers from Everybody Else*, New York 2008, p. 83.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

现目标，这无疑表明你的目标一点也不够远大。

另外，如果给自己设定一个过于雄心勃勃的目标以至于连你自己都不相信能够实现这样的目标，这也是没有意义的。比如，如果你告诉自己，你想变得比比尔·盖茨和沃伦·巴菲特还要富，并且一路登上福布斯富豪榜的榜首，那么你内心深处的大话探测器可能就会启动，让你不会完全相信自己的野心。

成为百万富翁并不需要高于常人的智商或出类拔萃的学术才能。美国只有 15% 通过创业创造了财富的百万富翁认为高智商是他们取得财务成功的先决条件。而 61% 的百万富翁强调了与他人相处的重要性。看重领导才能和推销自身想法或产品的能力的百万富翁也很多，各占到 45%。^①

我认识的一些创造了数亿财富并且用诚实的手段获得这些钱的人却连大学的入学考试都没有通过。第四章谈的是推销技能的重要性。许多非常成功的销售人员从来没有上过大学。如果他们能够做到，你为什么做不到？

大多数不愿意给自己设定远大目标的人这样做，是因为害怕失败。但是如果你听从本章一开头所提到的那位作者的建议，对自己说：“我永远也赚不到 100 万”，那么你难道不是已经失败了吗？

话虽如此，或许明智的做法是，把你雄心勃勃的财务目标放在自己心里，只与已经实现了你为之奋斗的目标的其他

① Stanley, Thomas J., *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001, p. 50.

第七章 为何设定财务目标很重要

成功人士分享这一想法。这些人理解并鼓励你的可能性要大得多。毕竟，他们曾经做过你现在正在做的事情，因此他们明白你的雄心壮志没有什么“不切实际的”。然而，如果你把自己想成为百万富翁的计划告诉在生活中没有取得过成功的人，那个人很可能会做出这样的回答：“做梦”或者“异想天开……”

对于一个计划创造 100 万或者 1000 万财富的人而言，被怀疑所困扰是再正常不过的。和比你更充满疑虑的人交谈就像是洒下让你的疑虑生长的肥料。你的疑虑早晚会占据上风，你最终会在碰到诸多障碍中的一个以后认输，而这些障碍是你在实现自己的野心过程中必然会碰到的。

在你写下了自己今后 10 年的总体目标后，将它细分为每年可以实现的较小的增加值。不过，注意不要试图以线性进程来计算这种增长。如果你的目标是在 10 年中拥有 100 万美元，你不大可能在第 1 年获得第一个 10 万美元，然后在接下来的 9 年里每年再获得 10 万。你的财富更有可能呈指数式增长。换句话说，更现实的做法是，给第 1 年设定 5 万甚至 2.5 万的目标，到了第 10 年时，你依然能够收获 100 万的财富。

如何编排你的潜意识

一旦你已经设定并写下自己每年要达到的目标，你就可以通过将它们“编排”进你的潜意识来大大增加实现这些目标的可能性。最近 30 年来，我一直在练习一种被称为“自我放

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

松训练法”的精神训练。这种训练法最初是从催眠而来的，会让你达到彻底放松的状态，让你的潜意识很容易接纳暗示并将你的目标直观化。

重要的是要让你的潜意识相信你的财务目标既令人向往，又切实可行。一旦你成功地将这些目标“编排”进了自己的潜意识，将有助于你找到实现它们的方式。正如我讲过的，你不必知道到底如何实现这些目标，你只需知道你想做到哪一点。这会赋予你一种内置的指南针，指引你走向正确的方向。你可能突然间碰巧有了自主创业的机会，或者有了干第二份工作或做利润丰厚的投资的绝妙想法。

许多人往往将这样的做法视为痴人说梦或者异想天开而不会当真。之所以有这样的怀疑，在很大程度上是由于认为“如果真这么简单，所有人都会这样做”。事实是：并不是所有人都在这样做。另一个事实是，大多数人没有给自己设定任何目标，更不要说将这些目标写下来了，而即便有些人这样做了，他们设定的目标也太低了。大多数人没有试过能够让自己实现远大目标的精神手法。大部分人也没有读到过像这样的书。

顺便说一下，事实上，富人也远比穷人更有可能设定并写下自己的目标。美国作家托马斯·科利花费五年时间对富人和穷人进行了观察和调查。出于研究的目的，年收入超过 12.5 万美元、资产超过 250 万美元的人被归为富人，而年收入低于 2.75 万美元、积蓄少于 4000 美元的人则被归为穷人。

该研究发现，两个人群在目标导向方面有着显著的不同：62% 的富人说，他们每天都关注自己的目标，相比之下只有

第七章 为何设定财务目标很重要

6%的穷人会这样做。^① 2/3 的富人还说，他们将自己的目标写下来。

那么何不尝试一下这种做法？你认为这是想要实现自己野心的一种“不切实际的”方法吗？与之相比，不切实际得多的做法是，以为你能像现在这样过下去，然后有一天早上突然醒来发现自己成了百万富翁。这种情况是绝对不会发生的。你当前的财务状况准确反映了你当前的思维方式。如果不改变后者的话，你就无法改变前者。

一旦你给自己设定了雄心勃勃的财务目标并开始将这些目标直观化，你的生活就会开始改变。过去你会错过并且不再看第二眼的机遇和人突然之间有了新的意义。你会吸引到有助于你实现目标的人和条件。你的目标（你想达到的状态）和你当前的状态之间的紧张关系会形成一种具有创造性的不满，对你起到推动和刺激的作用。

在截至目前的人生中，你的潜意识存储了大量信息，甚至在有意识的情况下，就算你试着去感受，也不能感受得到。不断给潜意识输入积极的东西：读关于将雄心壮志变为现实的人的书，不管他们所从事的是哪个领域；寻找同样雄心勃勃和成功的人以及已经做到了你想做的事情的人。关注这些人并与他们对话会给你的潜意识提供更有用并且更有建设性的信息。

我记得有一次乘坐长途出租车时和态度友好的司机聊天。

① “Hörbücher und Zahnseide. Die Marotten der Reichen,” Finanzen 100 on October 20, 2014.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

我问他对其他什么事情感兴趣，他说他上过大学。我起初以为他退学了，不过事实是，他成功拿到了生物学学位。当然，我想知道他为何在干开出租车这种每月 1000 欧元的工作。他给我讲了一个又长又曲折的故事——我记不清所有的细节了，不过说到底，全都是他有多倒霉，他所遭遇的种种不公以及他对当前状态的无望。

有一刻，他问我该怎么做才能让情况朝着好的方向发展。我回答说：“我只认识你 20 分钟，所以无法告诉你这一点。不过或许你应该歇上四周，在这段时间里只和收入至少是你 10 倍的人聊聊天。”他对此表示反对，说不认识这样的人。他所认识的人要么是出租车司机同行，要么是失业者。我怀疑这些人可能让他越发认定没有办法摆脱目前的处境。

每当不成功的人聚在一起时，他们给彼此泄气。他们喜欢谈论社会不平等，喜欢将自己的问题归咎于别人。他们抱怨“制度”或“身居高位的人”，让自己扮演没有希望的“小人物”的角色。而这样一来，他们剥夺了自己原本可能拥有的一切机会。

富人们的想法不同。财富研究者所做的调查表明，富人不会认为其他人要为自己的不幸或幸运负责。德国 88% 的富人都认为“生活的方向掌握在我的手中”。^① 59% 的人认同

① Sehity, Tarek el; Schor-Tschudnowskaja, Anna, “Vermögende in Deutschland. Die Perspektiven der Vermögensforschung,” in: Lauterbach u. a., S. 160.

第七章 为何设定财务目标很重要

下面的说法：“一次又一次不断陷入大麻烦的人大多至少在一定程度上该为此承担责任。”^① 根据对有关《德国的财富》的研究，德国只有 2.5% 的金融界精英不大“相信人掌握着自己的命运”。^② 多达 62% 的人坚定地认为他们的命运掌握在自己手中。换句话说，掌控着自己的生活而不是将所有负面经历归咎于“社会”或其他外部因素的人将更有可能获得财富。

当然，光是给自己设定雄心勃勃的目标还不够。你还需要掌握关于钱和投资的扎实知识，从而避开金融市场上的陷阱——否则你有可能将自己挣来的钱损失殆尽。本书的第二部分会教你如何明智地投资自己的钱，从而让你的财富保值并增值。首要的一点是，你需要对自己的投资负责。

① Sehity, Tarek el; “Schor-Tschudnowskaja, Anna, Vermögende in Deutschland. Die Perspektiven der Vermögensforschung,” in: Lauterbach u. a. , S. 163.

② Sehity, Tarek el; “Schor-Tschudnowskaja, Anna, Vermögende in Deutschland. Die Perspektiven der Vermögensforschung,” in: Lauterbach u. a. , S. 161.

第二部分 如何保有财富



第八章 对你的投资负责

本书开头中所列举的例子表明，如果你不知道如何让自己的财富保值并增值，光是赚一大笔钱还不够。所有那些彩票中奖者、运动员、演员和流行歌星都是由于对如何投资一无所知，转而让自己听任所谓的顾问摆布，因而失去了财富。他们没有能力或不愿去管理自己的财务状况。

在买了这本书并读到这里以后，你已经朝着对自己的投资负责的正确方面迈出了一步。令人惊讶的是，有那么多人信赖各种各样的“顾问”，许多这样的顾问是为银行或保险公司工作。

把银行雇用的销售主管当成独立的顾问——就因为他自己这样说——只是犯的第一个错误。这些顾问大多是纯粹的推销员，他们的任务是通过销售金融产品为银行创收。他们的销售目标和可以卖什么、不可以卖什么的指示直接来自银行总部。在这种情况下指望他们给出独立的建议是很幼稚的。

有些银行和资产管理公司现在提供收费的咨询服务，这意

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

意味着顾问的酬劳直接由客户支付，而不是领取银行提供的销售佣金。这种服务对于客户来说透明度高了许多，而且在很大程度上消除了困扰着佣金制咨询服务的利益冲突。不过，目前使用这种服务的客户很少。而且虽然利益冲突的风险大大降低，但这也并不一定意味着顾问真的能够让客户的财富出现增长。

富有客户和普通账户持有人相比，幼稚程度好不到哪里去。许多通过自己的工作赚了一大笔钱的企业家或职业人士过高估计了自己做出明智财务决策的能力。然而，他们作为医务或法律专业人士或者公司老总的经商技巧绝不意味着他们具备做出明智投资的素质。相反，有时他们在自己的领域取得的成功会让他们以为自己战无不胜，进而导致糟糕的财务决策。

许多高净值人士（HNWI）将他们的财务决策委托给家族财富管理办公室，或者信赖银行的私人银行服务或财富管理团队。这些是向比较富有的客户提供的服务，客户会对此感到荣幸，并期望得到按照他们个人的需求量身打造的高品质咨询服务。私人银行机构喜欢用诸如“专属定制的财务建议”和“资产管理”这样的空洞字眼来吸引客户。

我去过许多这样的专属银行，它们的顾问服务都有这样的特点：彬彬有礼的举止、高雅的氛围、昂贵的家具和以醒目方式展示的自身悠久并卓越的历史，这样的历史往往可以追溯到几百年前。最重要的是，它们传达给客户的是令人安心的卓尔不群的感觉——就像购买奢侈品牌或者入住豪华酒店这种只有为数不多的人可以负担得起的行为给人的感觉。令人遗憾的是，在有些情况下，这类银行提供的服务与你从任何一家普通零售银行在本地开设的分行所获得的服务相比，差别也仅限

第八章 对你的投资负责

于此。

我一直感到好奇的是，对于我想了解其资产管理业绩记录这一十分合理的要求，私人银行机构却总是用借口而不是回答来应对。这些机构在找理由说明为何不能向我提供具体的数字时，会很有创造性：不同的客户有不同的需求，提供基准业绩是没有意义的，因为它们看的是“总回报”……我的观点是，结果自会说明一切——换句话说，如果银行“总回报”的做法是有效的，就绝对没有理由不去披露、证明并传达这些结果。还有什么比用证据来展现出类拔萃的业绩记录更能吸引新业务？

然而，就算是一家银行真的提供了关于过往业绩的信息，如果负责取得这些成果的人依然在这家银行工作，那么只能暂且相信这样的业绩。如果过去负责挑选用来投资的基金和股票的人后来跳槽到了其他银行或开办了自己的公司，那么过往的业绩对于当前和未来没什么参考意义，甚至不能说明任何问题。非常奇怪的是，迄今为止，对于私人银行投资组合的长期业绩情况，没有做过任何科学研究。^①

在大多数情况下，财务顾问提供的是不完整的服务，没有顾及各种各样的资产类别。虽然高净值人士将 1/3，甚至一半资金投入房地产的情况绝不鲜见，但作为这方面专家的顾问却很难碰到。而出现这样的情况，有着充分的原因：房地产市场

① Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 120 – 121.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

远不像他们更青睐的金融产品那样标准化，这意味着咨询过程可能会更加复杂并耗时。

还要考虑到的一点是，房地产投资者往往会在很长一段时间里购买并持有房产，这让房地产从银行的观点来看成为不那么具有吸引力的投资对象——毕竟，被房地产套牢的资金不能再用于其他类型的投资。银行通过短期投资赢利，任何投资组合重组都会增加银行基于佣金收入。银行喜欢房地产投资的唯一一个理由是将其视为向客户兜售抵押贷款的机会。否则，它们会将投入房地产的钱当作被长期投资套牢的“呆滞资本”，只能为客户产生利润。当然，从银行的角度讲，唯一值得去做的投资是能够为银行产生利润的投资！

至于投资股票，任何一家金融机构在私人银行或财富管理领域的业绩所面临的真正考验是，它的顾问能否从长远来讲胜过市场的表现。如果他们的策略是将客户的资金投入个股（而不是投资基金），那么你需要问自己这样一个问题：是什么让你觉得这家银行的私人银行或财富管理部门比全世界所有基金经理更胜一筹？如果你并不这样认为，那么为什么不把你的钱投入反映了市场行情的更具有价格竞争优势的基金？交易所交易基金（ETF）对投资者来说是一种价格低得多的选项，我会在后面的一章中讲到这一点。

如果一家银行通过一种伞形基金来投资客户的钱，而这种基金反过来又投资于一些具体的基金而不是个股，我仍然想看到有证据证明，不管我要向他们支付多少额外的费用，他们还是能够向我提供比我投资指数基金所获得的回报更好的长期前景。

第八章 对你的投资负责

我一直不明白为什么银行客户真的会以为他们的财务顾问能够与全球精英一较高下。因为这就是问题的关键。你要记住，你或者说你的财务顾问对抗的是全世界最出色的职业投资者。全世界最大的对冲基金——布里奇沃特同仁公司 2014 年管理的资金数额达到 1600 亿美元，该公司的创始人雷·戴利奥解释了为何以为散户有一线希望胜过职业人士的想法是幼稚的：“我有 1500 名员工和 40 年的从业经验，可是这对我来说仍是一场艰苦的博弈。这是在与世界上最出色的扑克牌玩家打扑克……你一加入这场游戏就会发现，你不只是在与坐在对面的那些家伙打扑克。这是一场全球博弈，只有比例很小的一部分人能够真正从中赢钱。他们赢得很多。他们会将不太擅长这一游戏的人的钱赢走。”^①

正如格特·科默在他的博士论文中所论证的，即便私人银行投资组合经理能够创造比市场回报率高出一个百分点的总回报，净回报依然比投资非托管的 ETF 低了一个百分点。持续收取的管理费（约为 2%）和购买基金产品的费用再加上如果有与业绩相关的收费，总计会损失的回报可能远远高于这个例子所表明的。^② 投资者几乎总是低估这些费用的长期影响。我来给你举个例子：我们假设你有 10 万美元要么投入主动管理

① 引自 Robbins, Tony, *Money Master the Game: 7 Simple Steps to Financial Freedom*, New York et al., 2014, p. 83.

② Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis (Diss. Erfurt 2011)*, Frankfurt/New York 2012, S. 120 – 121.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

型基金，要么由财务顾问替你投资。保守估计，每年的管理费会达到 2%。另一种做法是，如果你将同样一笔钱投入 ETF，每年支付的费用会接近于 0.5%。我们假设，在两种情况下，你的投资在 30 年时间里取得的年回报率在扣除各项费用之前为 8%。你的“被动”投资在 30 年里会产生 87.5 万美元的净收益，而“主动”管理型基金只有 57.4 万美元——损失了 30 万美元，完全是由于更高的费用！换句话说，在 30 年里，你为投资的“主动管理”总共付出了 30 万美元。你想到过区区 1.5% 的差别会让你少收入 30 万美元吗？如果你早知道主动管理型基金会让你付出 30 万美元的代价，你当初会不会做其他的选择？

我不是在劝你不要将自己的资金委托给资产管理或私人银行公司。不过“信赖”不等同于“盲目信任”。在理想的情况下，你应该可以把你在资产管理或私人银行公司的顾问当作咨询人或切磋伙伴，他们应该是拿出所需的专业知识来与你讨论你的投资想法的人。

无论你决定是自己管理你的投资还是咨询银行、资产经理或其他类型财务顾问的意见，最终要对你的资金负责的只有你自己。为什么有这么多人不愿去承担这个责任？

将责任委托给别人更省事，因为你可以将一切投资上的失败归咎于你的银行或顾问。如果你的投资能够按照计划取得成功，你可以将这样的结果归功于自己——如果没有成功，你可以让别人为此“负责”。总是这样想的话，你就永远不会成为成功的投资者！

大多数人——不管他们是否富有——对于自身财务状况的

第八章 对你的投资负责

关注度都远未达到应有的程度。记住，除了你的健康、工作和家庭外，你的财务状况是你人生最重要的组成部分之一。许多人私下里对任何与金钱有关的东西怀有一种负面的态度，不愿深入接触这一问题。然而，如果你选择继续在财务方面一无所知，你就永远不会成为成功的投资者。和生活中其他方面一样，投资是一项能够学会的技能——通过经验和阅读诸如此类的书。

最后要说的是，许多投资者往往过高或过低估计这一问题的复杂程度。许多“结构性”金融产品的确极其错综复杂。不过，你不需要多少这样的产品。本书会告诉你，在投资股票和房地产以及直接投资于股票和房地产的基金方面，你所需要了解的一切。

第九章 拆穿与分散投资和波动性 有关的认识误区

你在向投资顾问咨询或是阅读专业刊物上有关投资的文章时，总是会碰到一些存在已久的至理名言。其中最常见的是以下这些适用所有情况的说法。

(1) 不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里！通过分散投资缩小风险敞口！

(2) 低波动性等同于低风险。

这两种说法相互关联——将你的投资分布于若干不同的股票和房产来实现分散投资被认为会降低整个投资组合的波动性。而且你让波动性降得越低，你的风险就越低——许多专家会这样告诉你。

如果说他们的建议看上去是明智的，想想这一点：沃伦·巴菲特整个职业生涯都在通过不计其数的演讲和文章以及

第九章 拆穿与分散投资和波动性有关的认识误区

他自己的投资选择来拆穿这两条表面上的真理。

我们在开始质疑这两种说法之前，我先让你更清楚地了解一下它们出现的背景和意义。20 世纪 50 年代，哈里·M. 马科维茨提出了投资组合理论，该理论基于这样一种假定，即投资总体风险能够通过精心选择各种资产的搭配比例来实现最小化，以取得一定水平的预期收益。马科维茨认为，这些资产之间的关联性越低，你就越能降低投资组合整体上的收益率标准差。根据这一理论，实现分散投资效应最大化从而让风险最小化的最佳策略是投资个体收益之间关联度低的资产组合。

能够穿越的投资者

我们来做一个思想实验，以确定为何将你的资金分散在尽可能多的投资品种上曾经是个好点子。想象你有一台时光机让你可以穿越到 10 年以前去投资你的资金。你会分散投资吗？当然不会。你清楚地知道哪些投资在今后 10 年里会有最佳的表现，因此把你所有的钱都投入一个投资机遇是非常明智的做法。如果黄金在今后 10 年里表现最佳，穿越回去的你会购买尽可能多的黄金——其他什么都不会买。如果谷歌公司的股票涨势超过其他所有资产，除非你是傻瓜才会买别的股票，更不要说投资一种将资金分散在不同股票上的基金了。

换句话说，分散投资永远是在承认无知和不确定。我们不知道未来会怎样发展，因此我们将资金分散在不同的投资品种上以便将判断错误的风险降至最低。

不管你有没有意识到，做投资都相当于预测未来。你投资

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

A 股票而不是 B 股票的原因是你预计 A 股票的涨势会超过 B 股票。只有未来能够证明你的预测是对还是错。

我在 15 年前投资过柏林房市，因为我当时确信柏林房市的表现会胜过其他地方的房地产市场。如果我当时对未来哪里的房地产市场会有最佳表现感到不确定，我可能会采取两面下注的做法，投资一种购买全世界数百种房地产金融产品的开放式房地产基金。那样的话，我最多会获得百分之几的回报，而通过在柏林的投资，我得到了两位数的高回报。

通过不把所有鸡蛋放在一个篮子里，你也许能够让自己避免最糟糕的投资——但是你也剥夺了自己做出最成功投资的机会。首先“有效市场假说”（EMH）的支持者认为，通过投资表现上佳的个股不可能获得过高的回报，因为股价永远都已经包含并体现了各种相关的信息。不过，这只适用于极为透明并有效的市场——而 20 世纪 90 年代末到 21 世纪初的柏林房市当然并非如此。其次，对于所有可以获得的信息，总是可以作出各种各样的解读。一条孤立的信息没什么价值——重要的问题在于你怎样处置这条信息：你如何在其他可以获得的信息的背景下看待这一信息，以及你能从自己可以获得的所有信息中得出什么结论。掌握比竞争对手更多的信息不一定会让你成为更好的投资者——能够从你可以获得的信息中得出正确结论才会让你成为这样的人。

贝恩德·尼凯对于股市运作方式的看法非常值得一读，他的观点很精辟：“对于股市的全面分析表明，在任何时候，都有数量足够多的正面与负面信息，既可以用极具说服力的理由来支持股市会不可避免地走向繁荣——又可以用同样极

第九章 拆穿与分散投资和波动性有关的认识误区

具说服力的理由支持股市会不可避免地出现下跌。换句话说，同样的数据既可以用来预测明天阳光普照，也可以预测瓢泼大雨。最终，所有这些意味着需要极其慎重地对待一切股市‘智慧’。”^①

给你举一个例子：政府新公布的数据显示失业率出人意料地出现上升。一些投资者会认为这是个坏消息，因为他们预计经济会下滑，并转化为企业利润的降低。而其他人则会认为这是好消息，因为他们预计央行会降低利率，反过来导致股价上涨。

如果将所有可以获得的信息归纳在一起只会得到一种可能的结果，那么任何拥有这些信息的理智的人都必然会得出同样的结论。然而，情况显然并非如此：大多数市场交易能够发生，就是因为拥有同样信息的两个持股人从可以获得的数据得出了不同的结论。购买一只股票或一处房地产的人预计它未来会有上佳表现，而将股票或房产卖出的人则做出了相反的预测。最终他们当中只有一人对信息的解读是正确的。

这对你来说意味着什么？要降低或避免分散投资的必要性，就要挑选你了解得足够透彻以至于能够对未来走势做出预测的非有效市场。正如沃伦·巴菲特不断强调的：“分散投资是防范无知的措施，对于那些明白自己在做什么的人来说，这

① Niquet, Bernd, *Keine Angst vorm nächsten Crash. Warum Aktien als Langfristanlage unschlagbar sind*, Frankfurt/New York 1999, S. 124.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

没多大意义。”^①

更准确地说：如果你对自己挑选最佳股票或房地产的能力没有信心，投资多种股票或房地产投资基金是明智之举。毕竟，意识到自己的无知不是愚蠢而是聪明的表现——知道自己一无所知的人要比对有些东西明明一无所知却要假装知道的人强得多。

第十二章讲述了投资股票的“不可知”态度。我非常清楚大多数私人投资者不可能始终如一地跑赢股市，因此我的建议是通过投资全球股指来选择多样化的国际投资组合。当然，按照这一建议去做，你的收益赶不上沃伦·巴菲特。不过别对我说承认你不是像巴菲特一般精明的投资者会伤了你的自尊心！

在做任何投资之前，你应该诚实并带着自我批判地回答下列问题：

(1) 相关市场的透明度如何？比如，蓝筹股股市要比大多数房地产市场更为透明。通常，你在透明度较低的市场更有可能获得丰厚的回报——只要你对第二个问题给出的答案是毫无保留的“是的”。

(2) 我对相关市场了解得深入吗？就算是在透明的市场，如果你更擅长于分析可以获得的信息并让眼光超越

① 引自 Buffett, Mary; Clark, David, *The Tao of Warren Buffett: Warren Buffett's Words of Wisdom: Quotations and Interpretations to Help Guide You to Billionaire Wealth and Enlightened Business Management*, New York 2006, p. 80.

第九章 拆穿与分散投资和波动性有关的认识误区

此时此刻来预测某只股票的未来表现，你就能比其他投资者赚到更多的钱。

我通过一个例子来向你说明这第二点：我认识德美合资的詹姆斯敦公司的创始人兼所有人克里斯托夫·卡尔已经20年了。在他的整个职业生涯中，他一直只关注美国房地产市场，大多数投资都在曼哈顿地区。在25年的时间里，他的平均回报率达到了20%。根据“有效资本市场”理论，这应该只有在纯粹偶然的情况下才可能出现。毕竟，美国房地产市场是极其透明的。

那么如何来解释卡尔取得巨大成功的原因？他仅仅是“幸运”地将钱投在了正确的房地产上吗？鉴于这些年来他买了数百套房产，这种可能性极小——谁也不会这么“幸运”。他“幸运”地在正确的市场周期做投资吗？鉴于美国市场在过去的30年里经历了许多截然不同的周期，这种可能性同样极小。

卡尔取得成功的真正原因是，首先，他一直善于发现前任房主没有看到未来升值潜力的房产。他会购买“未完工的”、不够完美的房产，并在它们因他主动采取的增值举措而升值后将其卖出。卡尔身上还有一个其他许多成功的投资者都具备的特点：他从来不会受流行趋势或情绪的影响，而是永远做逆周期的举动（要了解更多关于这一主题的信息，请见第十一章）。在市场繁荣的顶峰，就在金融危机冲击美国市场之前，他以很高的价格卖掉了几乎所有房地产投资组合。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

与波动性和风险有关的认识误区

还记得我在本章的开头提到的两条至理名言吗？第二条甚至比第一条还靠不住——我甚至要说它所造成的损失远比带来的好处大。

哈里·马科维茨和他的学生威廉·夏普推出的投资组合理论将风险定义为用收益率方差来衡量的波动性。方差越大，或者用数学用语来说，标准差越高，等于风险越高。

在带着审慎的眼光看待这一风险评估理论之前，我来说说另一种常见的错误：许多投资者会认为某一种资产类别的投资波动性较低，只是因为不存在定期的估值。你或许因为房价没有印在每天的报纸上，就认为房地产投资是“安全的”。如果你10年前买下了自己的房子，你不会知道它目前价值几何——只有当你想将其出售时，才会了解到这一点。在你买下它和将它挂牌出售之间的这段时间，你能够让自己产生一种虚假的安全感，以为你的房子升值了，哪怕实际上是贬值了。

房地产价格的确会波动，往往房主都没有注意到这一点。我于2004年在柏林买了一所独户住房，我只花了前任房主10年前买这所房子所花资金的一半。当然，他很难相信他的房产贬值了这么多。在两年的时间里，他一直徒劳地想以自认为公平的价格将这所房子售出，但这显然是不切实际的。因此，他没有找到愿意出这个价钱的买家。最后，他不得不承认自己的期望值过高，然后以比他当初支付的房价低了一半的价格把房子卖给我。

第九章 拆穿与分散投资和波动性有关的认识误区

过了一段时间，我想着卖掉这处房产。一名房地产经纪人给这所房子估的值比我当初购买它的价格高了 75%。最后，我还是决定继续持有这处房产，因此我无从知晓他的估测是否现实，也不知道我能否卖得更高一些或者不得不满足于低一些的价格。这个例子表明，房地产价格会有巨大的波动——不过，通常这样的波动是无从察觉的。

研究表明，促使个人和机构投资房地产的原因是，大多数人看中房地产的高度“稳定性”。然而，在很大程度上，“稳定性”的印象源于缺乏关于房产现有价值的可用信息。房地产市场的波动不像诸如债券、股票或大宗商品之类的其他市场那么明显，因为重新评估房地产价值的情况不太常见，这造成了以为房价不怎么波动的想法。

经济学家迈克尔·开普勒用下面这个例子来证明把波动性视为风险敞口衡量标准的观点是错误的：我们假设某只股票的价格一个月上涨 10%，下个月上涨 5%，再下个月上涨 15%。依据月收益率标准差，投资这只股票会比投资每月下跌 15% 的股票风险更大。事实上，持有这只据称“风险更大的”股票的人会赚到 32.8% 的收益，而如果购买另一只股票，他要损失 38.6%。

开普勒得出的结论是，将风险定义为波动性的普遍做法完全违背了常识。标准差和 β 系数与投资者所考虑的他们面临的真实风险不相干，投资者想的是：遭受损失的可能性。用波动性来衡量风险的唯一好处是，波动性本身很容易衡量。这可能就是许多投资者不断使用被巴菲特和他的合作伙伴查理·芒格视为荒谬的风险定义的原因。相反，巴菲特他们衡量风险的

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

方法是看投资者是否损失钱财。他们还提醒投资者风险“与你持有一种资产的时间长短有着密不可分的关系”。^① 考虑长远并长期持有资产的投资者不需要过于担心资产的波动性。

资产的波动性非但不是不利条件，甚至可能被视为一大优势：如果股价不像它们波动得那么厉害，投资者就不能以很低的价格（低于公允价值）买入并且以很高的价格（高于公允价值）卖出。而且你持有一种资产的时间越长，你就越不必担心价格的波动。

将波动性与风险划等号的错误，再加上对诸如房地产投资这种不会对当前市场价格定期评估的投资加以主观臆断的第二个错误，导致了許多愚蠢的投资策略，让投资者所面临的风险增大而不是最小化。比如，德国投资者往往更喜欢将钱放入储蓄账户或储蓄计划而不是用来购买股票，因为后者会出现波动。这种做法会在不太遥远的未来导致非常严重的问题：依据“现收现付”原则运作的法定养老金制度很快就将无法承受劳动力不断减少且日益老龄化的社会所带来的压力，因此个人亟须找到其他方式来为自己未来的财务状况做准备。通过彻底避开股票、青睐利率低得几乎跟不上通胀的“投资”，投资者会大大增加德国出现晚年贫困的概率。

如果你想保有并增加自己的财富，不要不加质疑地接受你的财务顾问告诉你的一切。顾问们喜欢呈献给客户的看似科学的图表在很大程度上是基于这些假设：风险等同于波动性和分

^① 引自 Schroeder, Alice, *The Snowball; Warren Buffett and the Business of Life*, London 2008, p. 531。

第九章 拆穿与分散投资和波动性有关的认识误区

散投资永远是最佳解决方案。正如我们所看到的，真实的情况是，分散投资在任何时候都只是次佳解决方案，不过对于聪明地意识到自己无法跑赢市场的投资者而言，它有时或许是一种虽然不好但也无法避免的事情。

在读了这一章后，你现在知道了波动性既不是衡量风险的可靠指标，也不是挑选可投资的股票时的不利条件。你也知道了如何分辨在什么情况下分散投资是个好主意，在什么情况下不是。我们现在来关注许多没有防备的投资者所陷入的另一个常见陷阱：“本土偏好”的问题。

第十章 不要陷入“本土 偏好”陷阱

全球化和互联网的兴起给投资者创造了过去根本不存在的
机会。中国投资者在考虑是否投资买来出租的公寓房时不再只
限于在中国境内寻找合适的公寓。相反，他能够通过互联网搜
索柏林或纽约的房市。他很可能发现海外的一些投资机遇更有
发展前景，如果是这种情况，他可以很容易地把钱投到海外
市场。

我的公司为一家向投资者销售柏林公寓房的企业提供咨询
服务。在每年的大约 1000 名买家当中，有 1/3 是国外人士。
他们来自多达 40 个不同的国家，其中包括意大利和俄罗斯、
法国和西班牙，还有越来越多的人来自中国。没有互联网的话
就不可能有这些客户。

不过，大多数私人 and 机构投资者没有最大限度地利用这些
前所未有的机遇。甚至在全球化时代，他们依然更喜欢在自己
的国家进行投资。这种偏爱也被称为“本土偏好”现象，这

第十章 不要陷入“本土偏好”陷阱

一倾向在股市中尤其得到了广泛研究。

20 世纪 90 年代初的研究表明，美国（93.8%）、日本（98.1%）和英国（82%）投资者持有的绝大多数股票都是本国公司的股票。^① 虽然现在这一比例略低一些，不过投资者依旧对本国发行的股票表现出了明显的偏爱，这种偏爱是难以用理性来解释的。2001 年的一项研究发现，澳大利亚、加拿大、法国、德国、意大利、日本、荷兰、西班牙、瑞典、英国和美国在各自国内市场投资的比例不尽相同，从 75% 到 90% 以上。^② 2005 年的另一项研究对比了德国、美国、日本、英国、加拿大、法国、意大利、西班牙、澳大利亚和瑞士的投资行为，得出了非常类似的结论。^③

在 2005 年的另一项研究中，研究人员关注了美国、日本和欧洲的银行发布的股市投资建议。他们发现，所有这些银行都强烈推荐本国市场所发行的股票。^④

“本土偏好”在机构投资者进行房地产投资时也发挥着重要作用。比如，菲力评级机构 2014 年的一项研究表明，德国机构投资者持有的 63.3% 的房产位于德国境内，相比之下，只有 1.4% 位于亚太地区的成长性市场，在这一地区，人口趋

① Huchzermeier, Dennis, *Home Bias bei privaten und institutionellen Investoren. Eine empirische Studie*, Hamburg 2007, S. 5.

② Dürr, Stephan, *Ursachen und Auswirkungen des Home Bias bei der Portfolioentscheidung*, Norderstedt 2007, S. 12.

③ Grimnitz, Stefanie, *Der, Home Bias internationaler Investoren. Eine Untersuchung von Aktienportfolios*, Hamburg 2012, S. 13.

④ Huchzermeier, Dennis, *Home Bias bei privaten und institutionellen Investoren. Eine empirische Studie*, Hamburg 2007, S. 8.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

势和经济增长都远比德国更有前景。^① 由于有了专门的房地产基金和 REIT（房地产投资信托），投资亚太市场变得比以往任何时候都更加简单。其他国家的机构投资者在投资本国房地产市场方面也有同样的偏好——不管这个市场有多大或者多小、有吸引力还是没有吸引力。

体育和投资有什么相同之处

像奥运会或国际足联世界杯这样的大型国际体育赛事将各国公民团结起来，他们全都认定，本国的队伍是全世界最棒的。在投资方面，情况与之类似。研究人员甚至发现，美国的基金经理会在 10 只证券中选中一只买下，只是因为这家公司就位于他们所居住的城市。^② 这些研究结果表明，对于本地市场所发行的股票的偏爱不仅仅是由于要避免语言障碍或担心与外国市场相关的货币和政治风险：虽然在挑选美国市场上所发行的不同股票时，这些因素全都不起作用，基金经理依然倾向于选择位于他们自己所在城市的公司。

我把投资与体育赛事相提并论并不像它听起来显得那么牵强。在两种情况下，民族自豪感都会强烈影响关于本国队伍比别人更胜一筹的信念。研究人员已经证明，当爱国主义情绪高涨时，海外投资会出现下降。美国爱国主义情绪减少 10%，

① Feri, 27. Feri Herbsttagung: *Globaler Aufschwung: Wie stabil sind die Säulen der Weltwirtschaft*, Frankfurt 2014, S. 127.

② Huchzermeier, Dennis, *Home Bias bei privaten und institutionellen Investoren. Eine empirische Studie*, Hamburg 2007, S. 5.

第十章 不要陷入“本土偏好”陷阱

会导致海外投资从 2600 亿美元增加到 4400 亿美元。美国政府在“9·11”事件后将一些储蓄债券改头换面为“爱国者债券”后，这些债券的销量比上一年增加了 43%。^①

对私人和机构投资者所做的多项调查表明，他们对各自国内市场的未来走向持相对更乐观的态度。英国、日本、美国和欧洲的投资者都预计本国股市会比其他国家的股市有更好的表现。^②

在另外一项研究中，研究人员对所德国大学和一所美国大学学习投资课程的毕业生进行了调查。德国受访者对于德国股票的评价要比对美国股票的评价乐观得多，而美国受访者的想法则正好相反。^③

这种被称为“本土偏好”的行为会让投资者错失潜在的收益并增加他们所面临的风险。根据一项研究结果，针对不同的市场，这种损失会高达 1.48% 到 9.79%。^④ 另一项研究记录的平均损失为 1%，还有一项研究所公布的平均损失在^⑤（原文如此，是否应该在 1% 后加注？——译者注）0.82% 到

① Huchzermeier, Dennis, *Home Bias bei privaten und institutionellen Investoren. Eine empirische Studie*, Hamburg 2007, S. 13.

② Huchzermeier, Dennis, *Home Bias bei privaten und institutionellen Investoren. Eine empirische Studie*, Hamburg 2007, S. 13.

③ Grimmritz, Stefanie, *Der, Home Bias internationaler Investoren. Eine Untersuchung von Aktienportfolios*, Hamburg 2012, S. 13.

④ Grimmritz, Stefanie, *Der, Home Bias internationaler Investoren. Eine Untersuchung von Aktienportfolios*, Hamburg 2012, S. 16.

⑤ Grimmritz, Stefanie, *Der, Home Bias internationaler Investoren. Eine Untersuchung von Aktienportfolios*, Hamburg 2012, S. 28 – 29.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

0.95%之间。^① 虽然听起来可能相差不是很多，但在长达10年甚至更长的时间里，就算是不大的损失也会造成巨大的差距。

研究人员不知道如何为这一现象找到合理的解释。是什么导致了投资者的这种行为？一种解释是，有些国家对海外投资设定了限制。说到一个极端的例子，美国保险公司持有的外国证券不得超过其资金比例的3%。^② 在德国，开放式房地产投资基金持有的外国资产的比例也有限制，除非对它们采取了对冲外汇风险的举措。

不过，这些限制不能完全解释本土偏好会对投资选择有如此大的影响。首先，有着如此严格限制规定的国家寥寥无几。其次，就算真的有这样的限制，也很少出现接近于上限的情况。这些限制规定的初衷是保护投资者（比如购买美国保险公司保单的人），它们只是体现了一种错误认识，即海外投资就其本身而言比投资国内市场的风险更大。

另外一个对“本土偏好”现象做出的明显的解释是，投资者更容易评估本国而不是其他市场投资机遇的价值。不过，这一解释也没有说服力。当投资者挑选个股来投资时，这或许有一定道理。不过，这无法解释因奉行分散投资策略而投资于特定股市而非个股的投资者为何也会受到本土偏好的影响。还要想到的一点是，互联网让关于公司和股票的海量信息只需敲

① Dürr, Stephan, *Ursachen und Auswirkungen des Home Bias bei der Portfolioentscheidung*, Norderstedt 2007, S. 127.

② Grimnitz, Stefanie, *Der, Home Bias internationaler Investoren. Eine Untersuchung von Aktienportfolios*, Hamburg 2012, S. 20.

第十章 不要陷入“本土偏好”陷阱

敲键盘就可以获得——无论你身处何地。

关注本国市场对真正有知识和能力识别最有潜力个股的投资者来说可能是个好主意——条件是相关市场的规模足够大。西班牙投资者将 95% 以上的炒股资金投入本国市场的做法实在荒唐，^① 更别说墨西哥投资者令人难以置信地将全部股本投入他们自己的市场了，^② 不过，美国市场的情形不同。几十年来全世界最成功的股市投资者沃伦·巴菲特在很长一段时间里只投资美国股票，并说既然自己的国家有这么多有利可图的投资机会，没有必要关注其他地方。不过，巴菲特是少有的几个能够一直跑赢市场并通过明智投资取得可观收益的投资者之一。无论是个人还是机构的投资者大多缺乏他这种杰出的才能，因此最好还是投资反映市场整体行情的基金，而不是个股（更多信息，参见第十二章）。

尽管如此，在有些情况下，投资者的确会从将投资焦点对准本国市场的做法中获益。对于相对不透明的市场以及/或者有能力更好地驾驭本国而不是其他市场并有充分理由相信本国市场会比其他市场表现更好的投资者来说，情况或许如此。

如果你对自己了解某个具体市场的能力充满信心，你可以挑选具体的投资机会——无论是房地产还是股票——直接投资这一市场。在这种情况下，地理位置上靠近一个相对不透明的

① Dürr, Stephan, *Ursachen und Auswirkungen des Home Bias bei der Portfolioentscheidung*, Norderstedt 2007, S. 12.

② Grimmritz, Stefanie, *Der, Home Bias internationaler Investoren. Eine Untersuchung von Aktienportfolios*, Hamburg 2012, S. 13.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

市场或许是个优势。否则的话，你就要做间接投资，通常是通过基金。要获取更多关于股票和股票型基金的信息，见第十二章，更多关于房地产投资的信息，见第十三章。

如果你认定借助投资基金的间接投资方式是你获得财富的最佳策略，那么你就要有全球视野。爱国主义或许是一种美好的情感，但在投资策略中没有它的位置。如果意大利、加拿大、澳大利亚、德国和墨西哥的投资者都相信本国市场的股票或房地产会比其他地方表现得更为出色，那么他们不可能同时都正确。他们受到由直觉产生的看法的误导，那就是国外市场比本国市场的风险更大，越熟悉就等于越安全。

“本土偏好”现象表明，我们的情感和偏见经常会妨碍我们制定正确而明智的投资策略。世界各地的许多投资新手会自然而然地选择本国市场发行的股票，或者买入投资本国市场的基金，甚至不会考虑到其他地方去寻找机遇。

在生活中的许多方面，直觉可能会发挥可靠而重要的引导作用——不过资本投资领域不是其中的一个方面。正如我对“本土偏好”的论述所表明的，明智的投资者需要能够抵御并质疑自己条件反射式的反应。不要盲目地跟随直觉，而是问问自己，像大多数私人 and 机构投资者一样投资本国市场的做法是否有充分的理由。要怀疑自己：我们大多数人会在事后找理由为自己非理性行为所促成的决定辩解。明智的投资者要能够客观反思自己的决策过程，并防止受到偏见和情感的误导。

最重要的是，为了取得长远的成功，明智的投资者需要让自己免受同辈压力困扰并抵制投资潮流。

第十一章 “后视镜投资” 和随大流

为了你好，我希望你是在股市和房地产市场刚刚大幅下跌后读到这本书的。对于着眼长远的投资者来说，这是开始投资的理想时机。不过许多人缺乏这样做的胆量。另外，如果你是在股价和房价正在上涨的时候读到这本书，本章会提醒你注意在市场达到繁荣顶峰的时候进行投资的风险。

在写这本书期间，各种各样的资产、股票以及债券和房地产的价格几乎都在持续不断的上涨。在这样的时候，投资者往往过于自信并乐观地认为它们还会继续增长。关注近些年来市场的发展趋势，可以让我们充分了解在上涨的股价和房价中潜伏的危险。

我来用两个例子证明金融市场存在的某种规律性：20 世纪 90 年代末的股市走势（特别是德国和美国）和 21 世纪初美国房市的走势。这两个例子应该对未来的投资者具有重大警示作用。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

“教师不解：我为什么要继续工作？”

1996年是德国股市表现出色的一年。德国股票价格指数DAX涨幅超过27%，达到2889点。媒体开始刊登关于德国股市的热情洋溢的报道。德国消费者对股票型基金越来越感兴趣。德国对股票型基金的投资从1996年的13亿欧元^①增至1997年的150亿欧元。

股市的这种上升势头似乎将在可预见的未来继续下去。事实证明1998年又是一个好年景，DAX再度上涨18.5%，超过5000点大关。媒体高度评价这一事件“在心理上的重要性”，而每当股市突破任何一个“千点大关”时，它们都习惯于这样做。

过去一直回避股票的德国人现在开始购买股票，就好像机不可失一般。正如一名观察人士在《股市发烧》（*Börsenfieber*）一书中写道：“投资股票被吹捧为创造财富的终极手段，购买股票被宣传为一种公民义务。”虽然作者所说的“只要包装盒上写着‘股票’二字，就有人买”或许有点言过其实，但这的确反映了当时的心态。^②最近，中国出现了类似的趋势。可以从德国后来发生的事情中吸取到教训，中国和其他国家的投资者最好还是认真研究一下这样的事件。

此时德国人发现了自己对于炒股的热爱，1999年，他们

① 这些数字以及下文提到的流入股票型基金的资金数据由德国投资基金协会提供。

② Staute, Jörg, *Börsenfieber*, Frankfurt/New York 1998, S. 31, 42.

第十一章 “后视镜投资”和随大流

向股票型基金投入了 353 亿欧元。短期来看，他们获得了丰厚的回报——截至 1999 年底，股价上涨了 39%。这是全球大趋势的一部分，世界各地的金融市场都是红火的景象。

在繁荣时期，媒体往往制造不切实际的预期。1999 年 9 月，由詹姆斯·K. 格拉斯曼和凯文·A. 哈西特共同撰写的一本书《道指 36000 点：从股市即将到来的上涨中获利的新策略》出版。作者预计道琼斯指数会在之后的五年里升至 36000 点。这本书在美国成了畅销书，几个月后，出版了德语版本。当时，道琼斯指数在 11000 点上下徘徊——不过，它不仅没有像作者预计的那样升至 36000 点，反而在 2003 年大幅下跌到 7524 点的低谷。

2000 年初，德国的乐观情绪达到了顶峰。DAX 不断以越来越快的速度上涨。从 1999 年底的 6858 点，达到了 2000 年 3 月的 8070 点。2000 年的头三个月，在德国媒体上听不见任何警示风险的声音——所有的人都在人云亦云地宣称股市投资是全世界前所未见的快速致富的最佳机遇。

2000 年 2 月 22 日，在泡沫即将破裂之前，德国发行量最大的全国性报纸《图片报》的头版重要新闻是“嗜钱成癖！教师不解：我为什么要继续工作？每个人都在谈论要购买的最热门股票。家庭主妇拿出零用钱在股市上赌一把。互联网带来三倍的利润。我也能变富吗？”^① 我还记得我的发型师与我分享投资方面的建议，我女朋友的父母过去从未表现出对股市哪

① “Geld-Rausch! Ein Lehrer fragt: Warum soll ich noch arbeiten?”
Bild-Zeitung, February 22, 2000.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

怕有一丁点儿的兴趣，如今却一动不动地坐在电视前听取最炙手可热的“专家”的建议，然后第二天急忙去购买专家推荐的股票。这些都是表明泡沫将要破裂的明确迹象。

这一天果然到来了。2000年，在经历多年的“牛市”行情后，DAX下跌7.5%，跌至6376点。虽然最初的下落并不像原本可能出现的跌幅那么大，但股市在3月份达到8000点时入市的投资者还是蒙受了重大损失。

和其他狂热行为一样，股市狂买风潮的影响需要过一段时间才会慢慢消失。由于投资者多年来读到和听到的媒体报道都称赞股票是最保险的投资方式，因而产生了错误的安全感，再加上对专家信誓旦旦给出的当前下跌只是暂时性挫折的说法信以为真，许多投资者趁着股价还在下跌之际买了更多股票。银行建立了销售股市投资基金这种非常赚钱的机制，谁都不想停止这样的做法。单是2000年一年，德国人就向股票型基金投入了将近740亿欧元。虽然DAX在2001年出现了更为严重的下跌，损失了将近20%，但是银行仍在不断销售它们的股票型基金，而德国消费者也在不断买入这样的基金——达130亿欧元之多。

2002年，局面每况愈下，德国股市又损失了44%，先是跌到2839点，接着又跌到了2593点。2000年3月进入股市的投资者这时已经损失了超过2/3的本金。决定这时止损的投资者最初投入的每1万欧元，这时只剩下3200欧元。

到这时，德国人失去了对于股票型基金的兴趣。许多投资者将持有的基金抛售一空，有兴趣买入的人寥寥无几。德国股票型基金净投资在2002年跌至29亿欧元——只相当于他们两

第十一章 “后视镜投资”和随大流

年前投资额的4%。不过，真的在2002年买入股票型基金的为数不多的投资者因他们的胆识而获得了回报。2003年，也就是仅仅一年后，DAX上涨幅度超过27%，而且在2004年、2005年、2006年和2007年一路上涨。在2002年股指跌至2593点的低谷时入市的投资者到2008年DAX升至8046点的高位时，资金额已经达到最初的三倍。决定这时将利润套现的投资者最初投入的每1万欧元，现在变成了3.1万欧元。

有些人入市太晚，在2000年二三月份才开始投资，被虚高的股市套牢，不过他们在股价下跌的年份依然持有手中的股票，这部分人在2008年时至少能够收回最初的投资。

接着金融危机袭来，2008年DAX下跌超过40%！投资者很久以前就已经失去了对股票型基金的信心。2006年，有78亿欧元的资金流出，到了2007年，这一数字几乎翻了一番（142亿欧元），2008年又有超过10亿欧元的资金流出。

持有股票型基金的德国人曾达到过将近1000万人的空前高点（占人口比例超过15%），到2010年时稳步减少至大约600万人。^①这一趋势在2012年和2013年仍在继续——虽然DAX在这两年里分别上涨了29%和25.5%，德国投资者还是从股票型基金中撤走了总计112亿欧元的资金。

从股市起起伏伏和投资股票型基金的资金进进出出当中可以吸取怎样的教训？大多数投资者都是跟风。正如我在前面所提到的，德国投资者在1999年/2000年股市的乐观氛围达到顶峰时，向股票型基金投入了将近1100亿欧元——这时恰恰

^① 数据由德国股票研究所提供。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

是进入股市的最糟糕的时候。理想的时机应该是在 2002 年末，当时 DAX 刚刚下跌了近 44%——不过，这个时候，流入的资金减少到 29 亿欧元。

为何大多数投资者会做出如此不理智的行动？我将其归结为我喜欢称为“借助后视镜来投资”的心态。大多数投资者通过某只特定股票在最近几个月或几年的表现来评估其未来的潜力。它让其他投资者赚得越多，他们自己的信心就越大。就连原本不情不愿的投资者也被新闻每天报道股市带来巨大机遇而制造的兴奋情绪所感染。

媒体在制造并保持这些趋势方面发挥了重要作用。在股市的繁荣达到顶峰时，走到哪里都能听到专家作出的股价还会不断上涨的预测。突然之间，每个人都听说了有人通过投资股票型基金发了财。妻子告诉到这个时候还对这种新的狂热潮流敬而远之的丈夫，邻居在股市赚了大钱。财务顾问敦促客户不要错过已被证明是最近三年五载甚至一二十年最好的投资机会。在股市繁荣达到顶峰时，有大量证据支持这样的说法。最终，就连最不愿意的人也无法再抵制参与这绝佳投资机会的诱惑。

同辈压力对于解释这里所发挥作用的心理因素很有帮助。心理学家做过“从众实验”，他们向参与者展示一张卡片，上面有一条线，然后再向他们展示上面有三条线的卡片，其中一条与第一张卡片上的长度相同，而另外两条显然要长一些或者短一些。然后，每个参与者要大声回答哪条线与第一张卡片上的线长度相等。如果大多数人（“同谋”，也就是作为真正参与者引见给大家的演员）给出的答案不正确，那么真正参与者也会给出同样错误的答案。

第十一章 “后视镜投资”和随大流

心理学家所形成的学习理论也有助于解释上面所描述的客观上的非理性行为：和他们日常零买行为不同的是，投资者更喜欢购买价钱高的股票。我们假设某只特定股票的价格从两美元升到10美元，然后跌至3美元，最后涨到15美元。没有几个投资者想要在它的价格跌到两美元时买入。不过，一旦股价涨到4美元——涨了一倍！——投资者就会开始购买。他们看到买入这只股票能够获得很大利润，于是想要参与其中。

媒体的报道是正面的，分析人士给出的专业意见是敦促投资者买入这只股票并报出吸引人的目标价格，这强化了投资者的买入，而这样的做法在短期内获得了回报。投资者看着他们的股票价格升到5美元，然后6美元，然后7美元……股价的每一次上涨都让他们感到自己的判断是正确的。妻子们祝贺丈夫制定了聪明的投资策略，财务顾问得知客户满意后，也感到安全。

不过，在某个时候，这只股票的价格开始从10美元跌到9美元。让大多数投资者感到安慰的是，他们仍然有可观的利润（从票面价值来看），并且寄希望于下跌会是暂时的。许多人甚至会利用这一机会买入更多股票。当股价继续下跌到8美元，然后是7美元时，大多数投资者不是止损变现，而是继续持有他们的股票。这时“希望的原理”[出自德国著名哲学家恩斯特·布洛赫的《希望的原理》（1959）——译者注]发挥了作用。不过，当股价继续下跌至5美元或4美元时，就到了大多数投资者丧失希望的时刻。媒体关于他们所持有的这只股票的报道可能全都变成了负面的。就连一向非常乐观的分析人士也建议卖出。许多投资者这时会听从他们的建议。短期来看，随着价格继续下跌到3美元，他们感到自己的判断是正确的。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

逆潮流而动的投资者做出反周期的做法，在股价从 5 美元跌到 4 美元时买入，短期内会受到惩罚，长期来看却收获了回报。他们最初在股价继续下行到 3 美元时，会损失一些钱（从票面价值来看）。这个时候，当关于这只股票的所有新闻报道可能都是负面的时候，需要很多自信才不至于惊慌失措。会有一些时候你怀疑自己是否真的是荒野中孤独的预言家，抑或是在高速公路上朝着错误方向高速行驶的司机，不明白为何其他人走的都是另一个方向。

不过，在这种情形下，随着股价再度开始上升，并最终达到 15 美元，反周期行为会得到回报。即便你在股价涨到 8 美元时将其卖出，你仍然让本金翻了一番，不过你错过了获得更大利润的机会。

大多数人不善于做长远考虑——如果善于的话，抽烟的人和肥胖的人就不会在人口中占如此大的比例。对于短期回报的渴望大于对于长远损失的担心，这也适用于总体上的资本投资，尤其是股市投资。当价格上涨时，我们对于短期回报的渴望得到了满足——而且我们往往会避免股价下跌所造成的痛苦。正是因为这个原因，大多数投资者无法逆潮流而动，采取反周期的做法。这也正是能够在股市上真正赚到钱的投资者少之又少的原因。

不要听信像“顺势而为”或者“水涨船高”这种带有欺骗性的警句。对于只关注短期回报的投资者来说，这些老话可能有些道理——不过考虑长远的投资者最好还是完全不要去理会这些内容。

当然，股市成功的秘诀不是简单地采取与大家相反的做法

第十一章 “后视镜投资”和随大流

法。如果买入价格大幅下跌的股票能够确保你赚到钱，那么会有很多人这样做。有些股票的价格只会不断下跌，没有翻盘的可能——这意味着仅仅因为一只股票的价格在下跌就将其买入的做法并不比仅仅因为股价上涨而买入的做法高明。一只价值已经缩水 50% 的股票很有可能继续损失另外 90% 的价值。

20 世纪最成功的股票型基金（富达麦哲伦基金）经理之一彼得·林奇说：“从历史上看，股票时而被奉为投资时而被斥为赌博，总是这样循环往复，而且通常是在错误的时候。股票在最不稳健时最有可能被认为是稳健的。”^①

美国经济学家罗伯特·J. 希勒进行的一项有趣的研究证明了“后视镜投资”的荒谬。他所著的《非理性繁荣》一书总结了他在研究了世界各地规模最大的股市指数在一年和五年期间的变动情况后得出的结果。

在五年里股指涨幅最大的国家中，有 2/3 的国家在接下来的五年里经历了股价的下跌，而在五年里股价跌幅最大的国家中，有高达 94% 的国家在之后的五年里经历了在考虑通胀因素后 122% 的上涨。希勒评论说：“我们于是看到了一种虽不是万无一失但实实在在的趋势，那就是股价大的动向会在下一个五年里出现逆转，不管是上行的动向还是下行的动向。”^②换句话说，就因为某只股票在过去几年里表现良好而将其买入的做法是极其危险的。

① Lynch, Peter, *One up on Wall Street: How to Use What You Already Know to Make Money in The Market*, New York 1989, p. 13.

② Shiller, Robert, *Irrational Exuberance*, Princeton 2010, p. 13.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

不过，对其他任何资产而言也是如此。就算是某种投资几十年来一直表现良好，也不能保证它的价值会继续保持上涨势头。事实上，如果价格出于并不明显的原因——比如之前下跌幅度过大的股票出现的补涨——上涨过快，这很可能是未来将出现麻烦的信号。

在美国房市炒房

以美国房市的崩盘为例。标准普尔/凯斯－希勒美国全国住房价格指数最早发布于1987年，计算的数据可以追溯到1890年，是每月生成的独户住房价格综合指数。从1941年仅5个点开始，该指数几乎连续不断地上涨，2006年时达到189点。不过，从1999年到2006年，它从92点涨至189点，增幅达一倍以上。我们现在知道，这意味着金融市场有史以来最糟糕的泡沫之一。

是什么造成了在短短七年里，该指数出现如此剧烈的上涨？为了应对2000年到2002年股市泡沫的破裂，时任联邦储备银行管理委员会主席的艾伦·格林斯潘一再降低利率，直到降至只有1%的水平。纳斯达克指数与2000年创下的历史最高纪录相比，下跌了74%，而标准普尔500指数在同一时期损失了43%。^①

① Fleckenstein, William A.; Sheehan, Frederick, *Greenspan's Bubbles: The Age of Ignorance at the Federal Reserve*, New York 2008, p. 31, 42.

第十一章 “后视镜投资”和随大流

与此同时，布什政府放宽了限制规定，让拥有不良信贷记录的人可以更容易地获得住房抵押贷款。这一由思想意识推动的计划旨在增加“少数族群”住房自有率，再加上利率的下调，导致了灾难性后果。格林斯潘在其回忆录《动荡年代》中为这些举措辩解称：“我知道放宽针对次级借款人的住房抵押贷款信用条件增加了金融风险，而且用补贴方式支持住房自有化行动扭曲了市场结果。但是我那时相信，现在也相信，增加住房自有率所带来的好处值得冒这样的风险。”^①

随便什么人都开始买房，其中包括立刻将房子“转手”来盈利的投资者。当时的情形类似于股市的牛市，股价不断大幅上涨，人们则希望将手中的股票以更高的价格卖出。从1997年到2002年，美国的房价上涨了42%，有些城市的涨幅甚至更大：纽约上涨67%，泽西城上涨75%，波士顿上涨69%，旧金山上涨88%。^②

住房抵押贷款的贷方和买方全都为这些看似无穷无尽的赚钱机会而欣喜若狂。一些基本的原则似乎不再适用。研究表明，^③在将近60%的各类无需提供借款人收入水平书面证明的“口头申报收入贷款”中，口头申报收入比借款人实际收入至少高出50%。根据瑞士信贷银行所做的分析，

① Greenspan, Alan, *The Age of Turbulence: Adventures in a New World*, New York 2007, p. 233.

② Fleckenstein, William A.; Sheehan, Frederick, *Greenspan's Bubbles: The Age of Ignorance at the Federal Reserve*, New York 2008, p. 138.

③ 以下数据参见 Sommer, 第一章和第二章。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

美国在 2006 年总计向没有提交收入证明或提交的证明不完整的借款人发放了 2760 亿美元的贷款。“2/28”抵押贷款的形式尤其受欢迎，起初两年的固定利率低（先让你尝到“甜头”），之后 28 年的利率都非常高。

这是证明“后视镜投资”风险的一个典型例子。发放给有着不良信用记录的个人的“次级”抵押贷款被转换为 CDO（担保债务凭证），然后卖给投资者。由于房地产价格在几十年里保持不断上涨的势头，这些债券出现违约的统计概率极低。一旦房价开始下跌，这些统计和估测会变得一文不值。

从 2006 年 7 月到 2012 年 2 月，针对美国 20 座大都市的标准普尔/凯斯-希勒房价综合指数下跌 35%。受冲击最严重的城市有佛罗里达州的坦帕，房价下跌 48%，底特律（49%）、迈阿密（51%）和旧金山（46%）。^①

许多在房市泡沫达到顶峰时买房的美国人此时失去了房子，因为他们承担的债务超出了房屋的价值。除非他们能够为抵押贷款重新筹措到资金，不然银行就会取消抵押品赎回权，并将房产拍卖。

购买了 CDO 的投资者也损失惨重。但是就像每一次金融泡沫一样，总有赢家和输家。输家是在价格不断上涨时幼稚地被集体癫狂的大潮所裹挟的人。赢家是明智地进行反周期买卖的人。

① 相关数据参见 Shiller, Robert, *Irrational Exuberance*, Princeton 2010。

第十一章 “后视镜投资”和随大流

在房市泡沫破裂之前一直相对默默无闻的对冲基金经理约翰·保尔森是意识到正在发生的事情并从中获得巨大利润的投资者之一。保尔森通过购买信用违约互换（CDS）总共赚到了200亿美元——其中包括40亿美元的个人收入，这种信用衍生品合约确保买方不会因标的证券，也就是打包出售的证券化抵押贷款的违约而蒙受损失。

由于大多数市场主体并不认为借款人的抵押贷款会出现违约，因此保险费低得出奇。购买了CDO的投资者靠的是评级机构提供的估值，并依据对违约概率做出的测算。只有一小部分投资者——保尔森就是其中之一——意识到这些测算所基于的历史数据对于预测未来走向不具有多大意义，甚至完全没有意义：在过去10年里，不但房价保持不断上涨势头，次级抵押贷款所占的比例也要低得多。

这些投资者对于所有证券化抵押贷款进行了全面分析，确定了最糟糕——而不是最佳——的风险，较为乐观的市场主体对这样的风险一直视而不见。他们给自己定下的任务是，准确找出价格投机到了最极端地步并且最轻率地将抵押贷款发放给最没有信誉的借款人的本地住房市场。

他们倒不是一定认为借款人在偿还次级抵押贷款时会出现违约问题，并因此引发CDS事件。他们真正预期的是，一旦房价开始下跌，并且其他市场主体开始意识到真实的违约风险到底有多大时，信用违约互换的保险费会大幅上升。当然，他们并不确定房价还会涨多长时间。但是当房价真的开始下跌时，他们的赌博就获得了巨大的回报。像保尔森这样的人赚了这么多钱，是因为他们敢于按照自己的信念行事，

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

而且他们的投资策略是由他们自己的分析而不是市场流行趋势所指引的。

全球股市泡沫和美国房市泡沫的出现和最终破裂以典型的方式暴露了金融市场上的心理。私人 and 机构投资者都因为不愿与身边大多数人的看法相左而往往会做出非理性的举动。虽然这种行为不会自动造成市场泡沫，但它的确经常让投资者无法利用市场机遇，并导致假借避免想象中的风险的名义去承担不必要的风险。

屈从于朋辈压力、随大流并受群体本能的支配往往被视为股市小额投资者的典型行为。事实上，这适用于各种资金规模的投资者，其中包括诸如保险公司、福利基金和养老基金之类的机构投资者。除了对于股市和房地产市场以外，上面提到的这些机制也同样适用于其他市场。

代表机构投资者做决定的人并非是受想要成功的欲望指引的企业家——他们是雇员，第一要务是要避免失败。美国心理学家约翰·威廉·阿特金森首先开先河地对人类动机进行了科学研究，创造了“追求成功者”和“避免失败者”这两个词，来形容不同的人格类型。许多机构投资者属于后一类。

从他们的主观观点来看，更看重对失败的避免而不是对成功的渴望不是不理智的——恰恰相反：任何失败可能都会产生灾难性的个人后果，而成功不大可能获得回报。毕竟，他们拿着工资，做出正确决定是分内之事。

大型机构投资者的决策人经常受内心对话的影响，这样的对话可能是有意识的，也可能是下意识的：“如果我和其他所有人对着干会怎么样？如果我的决定错了，他们会让我负责：

第十一章 “后视镜投资”和随大流

‘是什么驱使你买了一只在现在的市场上任何思维正常的人都不会碰的股票？’”

另外，决策者如果因采取和竞争对手同样的做法而犯了错，他们不会惹上麻烦。他的老板或他需要汇报的董事会不会指望他比其他所有人都聪明。他知道即便出现了最糟糕的情形，他还有一张可以让自己全身而退的绝佳的牌可打：“其他所有人”都是这样做的，“当时”存在一种“普遍共识”，认为这是一项明智的投资。

从这里能吸取什么教训？作为一个私人投资者，你拥有一种非常幸运的身份：你不必对任何董事会或委员会负有责任。你不必向除了你自己以外的任何人证明你的决策是正确的。对你而言，做出理智的决定并相信自己的判断要容易得多。记住投资先驱约翰·邓普顿爵士曾经说过的话：“最悲观的时候就是买入的最佳时候，最乐观的时候是卖出的最佳时候。”^①

当然，并非股票或房地产价格的每一次上涨都预示着泡沫。不过，如果价格在短时间里大幅上涨，而且每一个和你聊天的人似乎都想当然地认为价格还会无限期地涨下去，这时你应该非常小心。相反，如果你听到的关于某种投资的议论都是负面的，那就更仔细地观察一下——会不会是市场反应过度，价格已经跌到了比应有水平更低的程度了？

记住，也不要过于相信媒体：在人们情绪高涨时，它们往往关注的是“你应该入市的原因”并对一切负面的消息视

① 引自 Betz, Norbert; Kirstein, Ulrich, *Börsenpsychologie*, München 2012, S. 114。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

而不见。在市场进入下行区间时，它们做的恰好相反，关注的是“你不该入市的原因”并只报道负面的消息。在任何时候都记住你从媒体那里得到的情况可能不是过黑就是过白，这样的话你就有望避免“后视镜”陷阱并在投资上取得成功。

第十二章 买股票：不可知态度和 尤利西斯策略

金融投资不同于生活中其他方面的一个重要的地方是：知道“不要”做什么和需要避免哪些圈套陷阱关系重大。在前面的两章中，我已经讲了投资者最常犯的一些错误，也就是“本土偏好”和“后视镜”效应。本章也将从投资者犯的一些常见错误开始。你会看到，避免所有这些错误几乎必然会让你采取一种我喜欢称之为“不可知”的态度。

潜在的股市投资者有三种不同的选择：直接购买个股，投资主动管理型基金，或者投资复制特定证券交易指数的“被动”型基金。

只有在你认为你比职业基金经理能够更好地预测市场，并且还能跑赢由证券交易指数所代表的整个市场时，购买个股才会是明智的做法。正如不计其数的研究结果所证明的，如果说的确有一些个人投资者能够做到这一点，那也是寥寥

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

无几。^①

买卖股票的 95% 的人是职业操盘手，他们靠研究股市来谋生。你每次买入或卖出一只股票，交易另一端的人很可能是职业人士。不过，大多数私人投资者错误地以为他们能够在博弈中击败职业人士。

研究表明，大多数私人投资者过高估计了自己的专业技能。对德国私人投资者的调查表明，他们当中 70% 的人认为自己“好于平均水平”，不过他们只获得了大约相当于 DAX 涨幅 1/4 的回报。^② 虽然乐观主义是一种很好的性格特征，但它很容易导致投资者的失败。研究人员调查了投资者在多大程度上高估了自己的能力及其背后的原因。实验表明，人们往往认为靠他们自己的力量可以影响随机事件。在一项研究中，赌博者要赌掷骰子的结果。他们愿意在骰子掷出之前下更大的赌注。可是一旦骰子已经掷出，数字尚未公布，人们愿意投注的数额就要低一些。这就是科学家所说的“控制错觉”，这也导致投资者高估了自己在股市上创造财富的机会。^③

① Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 46 et seq.

② Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 48.

③ Beck, Hanno, *Behavioral Economics, Eine Einführung*, Wiesbaden 2014, S. 61.

第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略

私人投资者如何决定何时买入或卖出？许多人只是购买已经有强劲表现的股票。他们关注媒体上报道的价格已经上涨 20%、30% 甚至 100% 的股票。当然，这是买股票时最短视的理由之一，绝对不是可持续的长期策略。职业做空者或许能够在十亿分之一秒里买入并卖出从而获利，但作为私人投资者，你不大可能与他们非常先进的自动化系统相抗衡。

许多私人投资者喜欢追从熟人那里听来或者通过阅读财经杂志得来的“可靠消息”。他们经常援引分析人士的话，这些分析人士通常会推荐购买某些股票。在华尔街当了 30 年股市分析师的斯蒂芬·麦克莱伦发表的文章读来令人清醒。据麦克莱伦说，分析师的预知能力被严重高估，他们预测的东西根本靠不住。他们所做的推荐往往关注的是短线交易，因为他们的客户大多只关注这类交易。麦克莱伦提醒说，分析人士往往为交易商而不是投资者的利益服务，他们的调研对于交易商的短线操作最有帮助，不过对试图做长期投资的个人的适用性大为降低。^①

如果你坚持购买个股，投资那些甚至没有引起分析人士关注的股票或许是更好的选择。麦克莱伦证明，在 2006 年，50 只受分析人士关注最少的标准普尔 500 指数股票取得了 24.6% 的涨幅，相比之下，整个标普指数在同一期间的涨幅只

① McClellan, Stephen T., *Full of Bull: Do What Wall Street Does, Not What It Says, To Make Money in the Market*, Upper Saddle River 2007, p. 56.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

有 13.6%。他还说，同年，“经纪人推荐股票”的平均涨幅不及标普 500 指数。

金融期刊也喜欢标榜所谓的“股市权威人士”，他们成名的原因是此前曾经有过一两次正确的预测，比如预测了股市的暴跌，可是他们众多的错误预言却被有意抛在脑后。这些“权威人士”有的以立场坚定的悲观主义者或是“崩盘预言家”出名，另一些则将自己定位为始终如一的乐观主义者。在股价下跌的时候，媒体喜欢给“崩盘预言家”提供一个平台，而上涨的股价则意味着媒体上的报道会充斥着观点更为乐观的分析人士的评论。幼稚的投资者会对这些预言信以为真，加重顺周期投资的趋势。

当然，并非所有购买个股的私人投资者都幼稚到听从媒体或熟人建议的地步。也有其他一些人对他们计划购买股票的公司进行详尽的调查。一种普遍的看法是，“蓝筹”企业是很好的选择。许多投资者喜欢购买有声望的大公司的股票，这些公司拥有取得良好关键绩效指标的可靠记录。

然而，这种做法也不可取。全世界其他所有投资者和潜在投资者也都知道所有这些著名大公司的业绩。这意味着积极的预测已经体现在了当前的股价中，这让你不大可能会跑赢市场，获得超额的回报。任何特定公司股票未来的表现都不一定取决于这家公司的优秀程度。相反，你应该关注的是当前的股价是否与公司的价值相符，或者股价是否过低或过高。

这并不是说买入个股永远都不是个好主意。我自己偶尔会买股票，不过只有在把投资年限定为几年的情况下，而且只有当我确信当前的股价因负面的市场情绪而没有体现其真实价值

第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略

时，我才会买。

在我看来，在短线交易方面，个人不大可能会胜过专业人士。不过，可能也有例外，而把购买个股作为长期投资策略的一部分的确是明智之举。不过，我建议在你留出的进行股市投资的资金中，用来购买个股的资金最多不要超过 5% 到 10%。

投资基金提供了在购买个股之外的另一个选择。目前存在两种类型的基金。主动管理型基金由基金经理控制，挑选基金中所包含的股票，目的是跑赢市场。另外，被动型 ETF 基金（交易所交易基金）从定义上讲永远不会比市场表现得更好或更糟，它追踪并复制特定的股票交易指数，比如道琼斯指数或德国 DAX。

逻辑推理告诉我们，所有主动管理型基金的总体表现总是会比市场的整体表现要糟糕。单只基金在表现上的差异通过所有基金的总体数字，也就是市场整体表现得到了抵消。不过，这没有将费用考虑在内，在费用方面，主动管理型基金要远远高于复制股票交易指数的被动管理型基金。毕竟，基金经理希望他们在挑选股票方面所付出的努力能够得到补偿。

大量研究证明，大多数主动管理型基金的表现赶不上相关指数。格尔德·科默在他 2012 年发表的精彩的博士论文《为德国私人投资者形成并实施一个被动型投资方案》中援引了众多研究结果，这些研究得出的一致结论是“考虑到费用和 risk，投资基金的平均表现在整个监测期都不及基准指数。换句话说，它没能超越参考指数（‘市场’），而主动管理型基金

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

从定义上讲，追求的肯定正是超越参考指数的目标”。^①

主动管理型基金的支持者认为，在“行情好”的时候，投资指数基金或许是明智之举——但是万一股市暴跌，在指数基金上的投资就会完全暴露在负面的市场趋势下，而主动管理型基金的经理则可以通过比如增加持有的现金比例来保护投资者。虽然这从理论上讲似乎很有道理，但并没有实证证据表明，在实践中的确如此。

就以 2008 年/2009 年的那次股市大跌为例，当时集中了美国 500 家规模最大公司股票的标准普尔 500 指数在很短的时间里下跌了 51%，然后才触底反弹。这是主动管理型基金证明自己在困难时期表现更胜一筹的大好时机！就算只平均损失 30% 到 40% 也是胜利。依照许多基金的补偿政策，它们的经理仍可以通过跑赢市场而获得丰厚的回报。事实上，在这段时期，多达 89.9% 的主动管理型基金的表现不及参考指数。^②

在股市陷入危机的其他时期，也可以看到类似的研究结果。从 2000 年到 2002 年，美国股市遭遇了自 1941 年以来表现最糟糕的三年。不过，即便在这三年里，根据对基金不同的分类方法，在所有主动管理型基金中，表现不及参考指数的基

① Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 21.

② Robbins, 98, quoting from the SPIVA study “S&P indexes Versus Active Funds Scorecard.”

第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略

金超过半数，甚至超过 $3/4$ 。^①

从这些数字来看，大多数主动管理型基金的经理没有在自己的基金上投入多少钱并不让人意外。根据晨星评级机构 2009 年发布的一项研究结果，在调查到的 4300 名基金经理中，2216 人没有向自己管理的基金投入一分钱。投资额在 1 美元到 1 万美元的有 159 名经理，投资额在 10001 美元到 5 万美元的有 393 人。对于年薪数百万的基金经理来说，这点钱微不足道。在这 4300 名主动管理型基金经理中，在自己管理的基金上投入的资金超过 50 万美元的只有 610 人，仅占 15%。^②

换句话说，至少可以说这些经理对他们自己的基金信心不足。不过，鼓动投资者购买这些基金的力量却很强大，因为银行卖这种基金所赚取的利润远远高于卖被动型 ETF 基金所赚的利润。

支持主动管理型基金的人认为，表现优于市场的主动管理型基金是否占到多数并不真的重要：唯一重要的事情是找到正确的基金。首先，其他所有基金，也就是“错误的”基金也找到了买家，而这些买家原本可以通过购买被动型基金获得更好的收益。如果未来的表现很容易预测，那么你需要做的就是确保投资一只未来会跑赢市场的基金，而大多数基金的表现则

① Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 126.

② Robbins, Tony, *Money Master the Game: 7 Simple Steps to Financial Freedom*, New York et al., 2014, p. 124.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

无关紧要。

不过，一旦投资者要识别哪只基金会比市场表现得“更好”时，问题便出现了。众多金融媒体似乎又一次前来帮忙，从刊发“图表”来说明不同类型基金中表现最出色的——投资德国股票、日本股票或美国股票的最佳基金；投资大公司、小公司的最佳基金等等。这些图表有多大的帮助作用？

只有在过去的表现能够可靠预测未来趋势的情况下，它们才会起到帮助作用。每一个依据基金过去表现的排名体系都建立在这一前提上，而这样的前提显然是错误的。

无数的研究证明，基金过去的表现对于预测未来的走势并没有多大意义。一项研究分析了某一年排名前 25% 的基金后来的发展情况。这些基金当中只有 1.85% 在随后三年里一如既往地排名前 25%，而没有一只基金在五年里保持着前 25% 的排名。^① 只有表现最差的基金显示出了某种连贯性，这主要是由于它们的高成本，这个因素彻底破坏了它们的表现。^②

除了基金排名外，还有基金评级。两者的区别在于排名主要基于过去的表现，而评级则结合了对过去表现的反思与对未来走势的预测。目前有不同的机构提供这样的评级。

① Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 25.

② Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 30.

第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略

有些机构提供的评级很像排名，因为它们在很大程度上基于历史回报率和波动性。其他评级则关注同一个经理所管理的基金过去相对于其竞争对手而言的表现，突出强调基金经理的业绩记录。

评级旨在预测哪些基金最有可能在未来表现好于或差于其他基金。评级机构利用它们所说的“事后检验”手法，从而验证它们以往预测的准确性，也就是说来确定曾被评定为高于平均潜力的基金是否真的表现优于被评定为不大可能有良好表现的基金。

被动型或者说指数基金提供了主动管理型基金之外的另一种选择。每一种被动型基金都是追踪某个具体的指数，比如道琼斯指数。近年来，这种被动型投资手法变得越来越受欢迎——不过更受机构投资者的欢迎，而不是私人投资者。对于支持这类基金的人士来说，一个重要的理由是：如果大多数主动管理型基金终归无法超过指数，而且如果很难甚至根本不可能确定哪些基金未来会有比指数更好的表现，那么他们购买被动型 ETF 基金会获得更好的回报——特别是因为这类基金的费用远远低于主动管理型基金，这是支持被动型基金的另一个理由。

不过，ETF 之间也存在着不同。它们都有同样的目标，也就是尽可能准确地复制指数。但是它们使用不同的方法来达到这一目标。主要的不同存在于使用“实物复制”的基金和其他利用掉期来合成复制指数的基金之间。

简单来说，“实物复制”基金购买与指数本身对应的一系列证券。比如，复制 DAX30 的 ETF 会按照各只股票的权重比例买入 DAX 所包含的所有 30 只股票。至于像摩根士丹利世界

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

指数这种规模很大的指数，ETF 不会买入该指数所包含的所有股票，而是购买尽可能准确地追踪价格走势的一些股票样本。另外，说到所谓的非融资掉期，这种基金包含的是经常与指数的组成成分不相关的一揽子证券。基金与银行之间的合约要确保接下来这一揽子证券的收益与 ETF 原本要追踪的资产的收益进行交换。这是为了确保投资该基金的人实际上会因该指数的表现而获益。

在最近银行业爆发危机后，投资者已经越来越警惕与这种类型的 ETF 相伴而生的对手方的风险。如果合约对手，也就是银行出现违约会怎么样？至于融资掉期，银行必须将流动性证券交由中立的保管方保管，从而防范这样的风险。如果银行接下来不能履行由掉期合约产生的支付义务，ETF 的基金经理或托管机构有权将这些证券变现。^① 不过，请注意：尽管有这层保障，各种类型的“合成复制”还都存在残余风险。毕竟，银行所保管的证券本身也要受到市场波动的影响。在最坏的情况下，一旦出现股市崩盘，将这些证券变现可能无法完全负担违约银行的支付义务。^②

如果这对你来说听起来太过复杂，你或许还是购买“实物复制”ETF 好一些，这种基金买的是它复制的指数所涵盖的股票。你要面对的下一个关键问题是，购买哪一只 ETF——市场上有成千上万种这类基金，几乎复制了全世界

① Hecher, Claus, *Anlegen wie die Profis mit ETFs*, Munchen 2013, S. 35.

② Hecher, Claus, *Anlegen wie die Profis mit ETFs*, Munchen 2013, S. 6.

第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略

所有指数。

你现在面临着一个看似困难的选择。你是否应该买入复制本国指数的ETF？你为什么这样做？就因为你恰好生活在这个国家吗？这不是一个充分的理由，就像关于“本土偏好”一章所证明的。要不然买入复制亚洲市场或者整个“新兴市场”指数的ETF怎么样？如果你断定这些市场未来的表现可能优于全球平均水平，那么这样做是明智的。但是怎样才能确信这一点呢？

投资者在这方面经常犯两个错误。我已经谈到了第一个：依靠定性论据（更快的增长，更有利的人口前景等）而忘了这些数字是众所周知的，已经体现在了股价中。一个特定国家的经济增长情况能作为未来股市积极走势的指标吗？研究已经证明，国民生产总值（GNP）与股市收益之间其实并无关联。在有些情况下，GNP的增长甚至被证实对股市的收益具有负面作用。这既适用于新兴市场，也适用于发达工业国家。^①

如果所有这些让你得出这样的结论，即普通的私人投资者即便不是近乎不可能，也是很难挑选出最好的股票或管理得最好的基金，而且如果你还意识到未来股市的走势很难甚至近乎不可能去预测，那么这会让你成为“不可知投资者”，我喜欢这样叫。

① Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 83.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

从字面意思上讲，不可知论是一种强调人类知识的局限性的世界观。希腊哲学家普罗泰戈拉（公元前 490 年～公元前 420 年）曾说过：“关于神，我既不知道他们是否存在，也不知道他们可能是什么样子，因为问题是晦涩的，人生是短促的。”

不可知论的概念已超出了最初的神学框架，用来在更广泛的意义上描述一种认识论观点。这正是我这里所说的情况。不过，我并非所谓的“有效资本市场理论”的支持者，按照这一理论，市场运作极为有效，以至于股价在任何时期都会反映所有相关信息。根据这一理论，不可能在很长一段时间里彻底跑赢市场——做到这点的唯一方式就是靠非同寻常的运气。对于这一理论的支持者而言，像沃伦·巴菲特这种几十年来成功跑赢市场的人，就像是并非一次，而是 20 次彩票中奖的非正常人士。我不这样认为。

有一个沃伦·巴菲特，就有成千上万个从来没有成功跑赢过市场的私人投资者——无论是买个股，还是买单只基金。就连沃伦·巴菲特本人也一再说，普通的私人投资者最好还是购买被动型 ETF 基金。2013 年，他在每年写给股东的信中包含如下建议：“非职业人士的目标不应该是挑选赢家——他或他的‘帮手’都做不到这一点——而是应该去持有一批具有代表性的企业，它们在总体上必定会有良好表现。一只低成本的标准普 500 指数基金会实现这样的目标。”^①

① Buffett, “Annual Letter to Berkshire Hathaway Shareholders 2013,”
quoted in: Robbins, p. 92.

第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略

2008年1月，巴菲特和专门从事对冲基金业务的纽约资产管理公司 Protégé 伙伴公司赌了100万美元。赌赢的钱将捐给慈善机构。巴菲特不相信 Protégé 能够靠它找出的五名顶尖对冲基金经理，在10年时间里联手成功超越标普500指数。截至2014年2月，标普500和2008年1月相比上涨了43.8%，而五只对冲基金以12.5%的涨幅落在了后面。看哪一方最终会在2017年底之前打赢这个赌是件有趣的事情。^①不管怎样，巴菲特称，已经在遗嘱中约定，在他死后，他的遗孀要将他90%的资产投入一只ETF，10%投入债券。

如果你真以为虽然五名顶尖的对冲基金经理或许不能在10年的时间里跑赢市场，但你在财务顾问提供的一点帮助下，能够做得更好，那么我祝你好运。虽然我研究股票指数已有20多年，但我对自己能做到这一点不抱任何幻想。

不过，如果你也像我一样认为，在没有多大可能性胜出的情况下投入时间和精力是没有意义的，而且如果你也和我一样认为很难预测哪个国家的股票指数未来会比全球市场指数有更好或更糟的表现，那么合理的结论是，买入一只基于全球股票指数的被动投资型基金（也就是ETF）。正因为如此，我在多年以前决定将把投资的重点放在复制摩根士丹利世界指数的一只ETF上。

这一策略基于一个简单的前提：确信把购买公司的股票作为有形资产是一项好的长期投资，而且从全球层面上看，股票

① “Buffett bevorzugt es einfach und günstig,” Robbins, p. 95, cf. *Handelsblatt*, July 9, 2014.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

长远来说会带来良好的收益。当然，持有这种看法意味着你终究不是彻底的不可知论者。

不过，仍需要回答两个根本性问题：什么时候是买入 ETF 的最佳时机？你需要持有多长时间？先回答第二个问题：作为一名非专业人士，只有你愿意长期持有时，投资股票才有意义。而我所说的长期指的是：持续几十年。遗憾的是，大多数人无法想得那么远。这正是他们投资失败的原因之一。

不过的确，过去有过即便在很长一段时间里，股票行情依然不佳的时期。虽然迄今为止这样的时期不多，不过不能保证股票“永远”都是好的长期投资。正因为如此，每当有人推荐把股票作为投资首选时，我总是持怀疑的态度。

如果你不幸在股市就要陷入长期低迷的股价最高点时进入股市，那么你就遇到大麻烦了。1929 年买入标普指数的首次投资者到 1932 年 6 月时不仅损失了 80% 的资产，还要等到 1958 年底（！）才看到该指数（扣除通胀影响后）重回 1929 年的水平。有着同样的命运的是，在 1966 年首次投资的人到 1974 年时损失了 56%，而且要等到 1992 年 5 月才看到该指数（扣除通胀影响后）重回 1966 年的水平。^① 更糟糕的是在 20 世纪 80 年代末首次投资日本股市的人，当时日经指数达到了接近 4 万点的历史最高水平，此后该指数再也没有到过这样的水平。2015 年 1 月底，日经指数保持在 17500 点的水平。

所幸没有多少人在股市达到顶峰时将所有的钱投在股票

^① Shiller, Robert, *Irrational Exuberance*, Princeton 2010, pp. 24 - 25.

第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略

上。当然，最好是在股市跌至低谷时投入你所有的钱。但是，还是没有多少投资者会做到这一点，部分原因是我们只能事后看出低点。毕竟，当时谁也不知道股价是否还会进一步下跌。此外，你也不大可能恰好在股市降到最低时，能够动用你为股市投资留出的全部资金。而且最后还有一点，大多数投资者要将所有的钱投入萎靡不振的市场，会面临心理上的斗争。

出于所有这些原因，我已经决定不管股市如何波动，每月定期购买一定数额的一只基于摩根士丹利国际资本指数的ETF。正如我在前面的章节所提到的，大多数投资者往往在股价处于高位时买入投资基金。顺便说一句，这也是大多数投资者获得的回报远远低于基金报告中所提到的投资回报率（ROI）的原因。从1991年到2004年，美国市场的平均投资回报率为每年12.2%，研究人员却证明，在这段时期，7125只基金带来的回报率只有7.7%（主要是由于高额的费用，这从长远来看是一笔重要的开支），而投资者获得的平均收益率就更低了，只有6.1%。^① 基金和投资者所获得的平均回报率之间的差距只是由于投资者在错误的时候买入或卖出他们所持有的基金。

正因为如此，我会建议你遵循“尤利西斯策略”。根据传说，这位伊萨卡国王在从“死亡之地”返回后，乘船经过塞壬岛，女妖塞壬迷人的歌声将倒霉的水手引向悬崖，一去不

① Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 43.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

回。尤利西斯让手下的人将他绑在船的桅杆上，这样即使他听到女妖的歌声也不会屈服于其致命的诱惑，他还让手下人用蜡将耳朵封上，确保他们安全地驾船带他经过该岛。对于投资者而言，危险的悬崖是过于乐观的时候（这时你必须强制自己不要在投资基金上投入太多）和恐慌的时候（这时你必须强制自己不要将手中的股票卖出）。

你可以遵守严格的储蓄计划，并且不管股价是涨是跌，每月投资同等数额的钱，就好像是将自己绑在桅杆上。

正如你所看到的，从古代哲人和诗人那里可以获得许多智慧。通过让你的投资策略基于我在本章中所总结的科学研究的結果，通过遵循不可知论、承认自身知识的有限，通过效仿尤利西斯、比喻性地将自己绑缚在桅杆上以便抵御市场的危险，你就会大大增加靠投资股票让自己的财富增长的可能性。

不过，有必要重复的一点是，普通投资者不会通过购买股票赚大钱。出于多方面原因，投资房地产是更好的选择。原因之一是，仅以公寓楼市场为例，它远不如国际股市那么透明。只需要一点点常识就能发现巨大的投资机遇。

另外一个重要原因是，你可以通过在购买房地产时进行借贷来增加自己的收益——事实上，大多数投资者都这么做。虽然在购买股票时也可以贷款，但风险要大得多，以下几点可以证明。

虽然银行的确会为你购买股票的行为提供贷款，但它们只愿意让贷款价值比率达到 50%，相比之下，购买房地产时，贷款价值比可以达到 80% 甚至更高。这表明银行认为杠杆化

第十二章 买股票：不可知态度和尤利西斯策略

股市投资的风险要高于房地产投资的风险。因此，为购买股票提供的贷款的利率远高于房地产贷款的利率。^①

在股市崩盘的情况下，如果你不能提供额外的保证金来确保贷款的安全，银行会立刻开始卖出你的股票，即便这违背了你的意愿。正因为如此，最好不要为投资股市而贷款——风险太大。房地产不同，在这方面，你只需有限的本金，就可以做大额的投资。

① Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis* (Diss. Erfurt 2011), Frankfurt/New York 2012, S. 211.

第十三章 在房地产市场上赚大钱

2013 年，当欧元区危机全面爆发时，欧洲央行公布的一项研究结果揭示了一些令人惊讶的事实：意大利、西班牙、马耳他和塞浦路斯的平均财富水平高于德国。这让人吃惊——但在调查了 6.2 万个家庭后得出的这一结果是清楚无误的。^①

德国每个家庭的平均净财富约为 5.14 万欧元，意大利则为 16.39 万欧元，西班牙为 17.83 万欧元。根据这项研究，这主要是由于在居住性房地产资产方面存在的差异。只有 47.7% 的德国人拥有居住性房地产，拥有居住性房地产的意大利人和西班牙人的比例分别占到 68.4% 和 82.7%。研究发现，偿还房屋或公寓的抵押贷款是“创造财富的重要动机”。可以看出，拥有房屋或公寓的人的保有量远远高于住在租来的住所内的受访者。

① Deutsche Bundesbank, *Panel of Household Finances*, March 21, 2013, Presentation p. 18.

第十三章 在房地产市场上赚大钱

另一项基于“健康、衰老和退休调查”的研究得出了类似的结果，该调查收集了欧洲各地年龄在 50 岁以上的 22271 人的数据。这一研究^①表明，在西班牙和意大利，年龄在 50 岁以上的人所拥有的财富当中，居住性房地产所占的比例分别为 76% 和 70%。考虑到西班牙和意大利是欧洲住房自有率最高的国家，这样的结果并不令人吃惊。

不过，西班牙和意大利也自诩财富/收入比率最高。财富/收入比率体现了特定国家的平均财富和平均收入之间的比率。为了研究起见，两国计算的都是 50 岁以上的人群。研究发现，两国平均财富是平均年收入的 22 倍。在德国和瑞典这两个住房自有率低得多的国家，情况恰好相反。这些国家的财富/收入比率最低——换句话说，德国和瑞典公民相对于其收入来说，所拥有的财富要少得多。顺便说一句，这项研究还表明，财富不均和住房自有率之间存在着关联，在住房自有率最高的国家，财富不均的程度最低。自有住房者与租房居住者所拥有的财富的对比印证了住房自有率高和住房自有率低的国家之间的对比，这表明：房地产是创造财富的重要因素。

根据德意志联邦银行公布的数据，德国没有抵押贷款负担的自有住房者平均净财富达到 25.562 万欧元，相比之下，正在偿还抵押贷款的自有住房者平均净财富为 16.02 万欧元，而租房居住者只有 1.029 万欧元。没有抵押贷款负担的自有住房

^① Skopek, “Vermögen in Deutschland,” in: Lauterbach u. a., *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, S. 66 – 68.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

者平均财富达到 45.782 万欧元，相比之下，偿还抵押贷款的自有住房者平均财富为 27.013 万欧元，而租房居住者只有 4.775 万欧元。^①

你或许会反对说，这样的差异是由于拥有更多可支配资产的高收入者更有可能购买房产——换句话说，住房自有是财富规模更大的结果而不是缘由。不过实证研究机构^②的研究发现，两者之间的因果关系要比这更复杂。研究人员对比了家庭净收入类似的人，确定自有住房者和租房居住者在财富规模上存在着显著不同。

出现这一差异的主要原因是两者在储蓄行为上的不同。除了为支付抵押贷款而留出的资金外，两个人群——租房居住者和自有住房者在寿险、储蓄计划和其他形式的资本投资上投入了相同数量的资金。事实证明，以为自有住房者因为需要偿还抵押贷款而在其他形式资本投资上储蓄的资金少于租房居住者，这种想法是错误的。

相反，研究表明，自有住房者除了偿还抵押贷款之外，还投资其他储蓄计划。日后，他们的居住性房产会偿清抵押贷款，这意味着他们甚至会有更多的钱用于其他形式的投资。

这也解释了为何据称“富有的”德国人拥有的财富远不及“穷一些的”意大利人和西班牙人。这样的差异在很大程

① Deutsche Bundesbank, *Private Haushalte und ihre Finanzen*, Tables attached to press release dated March 21, 2013, Table I A1.

② 以下论点，见 Zitelmann, Rainer, *Vermögen bilden mit Immobilien*, Freiburg u. a. 2008, S. 37 – 39。

第十三章 在房地产市场上赚大钱

度上是由于意大利和西班牙的住房自有率远高于德国。拥有房产迫使人们在储蓄行为上非常自律。自有住房者比租房居住者创造的财富更多以及住房自有率高的国家平均财富远远大于住房自有率低的国家的“奥秘”也在于此。

梅拉妮·伯温-施马伦布罗克在做博士研究时，走访了平均拥有 235 万欧元财富的 472 人，并对结果进行了分析。她发现，正如预料的那样，通过工作赚取的收入是创造财富的最重要因素——接下来是继承财富。不过，房产被证明在重要性上只是略逊一筹，48% 的受访者说，房产一直是他们创造财富的“重要部分”，相比之下，对股市投资做出同样评价的人只占 20%。^①

甚至有一成的人说，房产是他们迄今为止创造财富的最重要部分，只有 2.4% 的受访者对股市所带来的利润作出了同样的表述。换句话说：这项研究表明，房产在创造百万欧元财富上的重要性是投资股票与基金的四倍。

事实上，如果把继承的财富也考虑在内，房产发挥的作用甚至更大。上述调查表明，81% 已继承财产的富裕家庭得到了货币资产，而 68% 的家庭得到了以继承或馈赠的方式给予的房产。不过，继承来的房产的价值为 30 万欧元（平均值），是继承来的货币资产的两倍。

这一研究还发现，富有的企业家特别偏爱购买房产。超过

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 174.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

半数表示企业家精神是自己创造财富最重要因素的受访者明确提到，拥有房产是另一个重要因素。反之亦然：在明确认为拥有房产是创造财富最重要部分的人当中，40%也提到企业家精神是重要因素。^①

通常，人们通过作为自雇承包商或自主创业来创造财富，然后通过投资房地产让财富增长。我自己的情况与之类似。2004年，在自己开公司四年后，我买了一处可供多个家庭使用的拥有24套住房的房产，地点位于新克尔恩，当时这是柏林最糟糕的地段之一。没有反对我做这项投资的人只有一个，那就是把这处房产卖给我的房产经纪人——11年后，此人将以四倍的价格把这处房产卖给另一个投资者。当我和认识的人，其中不乏房地产专家说起我的计划时，他们共同的反应是：不要这样做。德意志银行拒绝为这笔投资提供资金支持，因为新克尔恩被认为是风险太大的地区。

在写这一章时，我翻看了报纸上过去登载的文章——如今，德国首都的房地产市场被认为是全世界最有吸引力的市场，很难想象当时在新克尔恩的投资看起来有多么奇怪。2003年3月20日，《每日镜报》报道了德国经济研究所（DIW）组织的“柏林未来专题讨论会”。DIW得出的结论是，在经济增长方面，柏林落在德国其他地区的后面，德国的经济增长则在整个欧洲垫底。旅游业衰落，零售额大幅下降。2003年8

① Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012, S. 178.

第十三章 在房地产市场上赚大钱

月22日,《柏林晨邮报》报道说,柏林房地产市场的空置率已经升至“创纪录的高点”。16万套住房处于空置状态。当地政界人士正在讨论是否拆毁战前所建的位于市中心的住房,从而减少供应过剩。

2004年2月10日,房地产市场刊物《房地产报》刊登了一篇题为《柏林房市承受压力》的文章,文中说柏林总共有13万套空置房屋。文章援引了德国裕宝银行的研究结果,根据这一结果,私人居住性房地产的价格还将继续下跌。这家银行的专家预计,不怎么样的居住区会出现“价格下跌”。公寓房的售价在每平方米1000欧元到5000欧元之间,不过“几乎没有人”在购买新楼中的公寓房或是不只有一间卧室的公寓房。2004年11月,德国明镜电视台播发了另一则关于新克尔恩的危言耸听的报道,说它是“柏林贫民区。该地区超过30万居民当中有将近1/4为失业人员。靠社会福利为生的人所占的比例比欧洲其他任何一个地方都要高”。2004年1月,《柏林日报》提醒说:“新克尔恩很快会变得无法管理。”2004年9月9日《世界报》上一篇报道的标题是:“新克尔恩:贫困中心区——靠福利过活是常态。”

我难道没有读到这些报道并接收到关于柏林房地产市场行情的负面研究报告吗?当然有。但是我相信当地的房价体现了这些数据。毕竟,新克尔恩的房价非常便宜,正是因为别人都不想买这里的房子。房价是在将不包含水电费的年净租金乘以一定倍数后计算出来的。不包含水电费的年净租金为15.1万欧元,所以我以102万欧元的价格买下了这处房产。这的确很便宜,因为我只是以6.8倍的价格将它买下,初始毛收益率接

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

近于 15%！

在支付了房产经纪人的佣金、房产转让税以及一些初期维护费后，我总共花了 121.5 万欧元。幸运的是，我碰到了一位聪明的银行家。他明白我捡了便宜，知道我的投资一定会有回报。这家银行向我提供了 116.4 万欧元的贷款，用来买下这处房产并支付房产转让税，还为升级改造房屋提供了另外 7.8 万欧元的贷款——总计 124.2 万欧元，比我的总花费多了 2.7 万欧元。换句话说，我完全没有动用自己的资金就买下了这处房产。

不过，我同意最初的还款率定在 6% 这一很高的水平。2015 年 3 月底，剩余的债务总计只有 22.4 万欧元。当柏林房地产市场的价格开始升到让我觉得高得失去理性的水平时，我决定将这处房产出售，并卖到了 420 万欧元的价格。在过去的 10 年里，我只是适度提高了租金，可是我当初以 6.8 倍于租金的价格买下的公寓房，最终以 24 倍的价格卖出。换句话说，在 10 年多一点的时间里，我从一项成本为零的投资中赚到了 400 万欧元。当然，这是在房地产投资方面取得的少有的成功，我很难去复制这样的成功。但是这并不意味着它不是一个能给人带来启发的例子。

和其他任何投资一样，你需要在购买房产时预见到未来。和其他许多人一样，我非常清楚柏林房地产市场当时所存在的问题：空置率高，租金停滞不前，甚至出现下降。我同样清楚像新克尔恩这样的地区所特有的问题，不过我相信这些负面的看法已经体现在了价格中。然而，我也清楚空置率居高不下和租金低位徘徊意味着几乎没有任何新的在建楼盘。在一个人口

第十三章 在房地产市场上赚大钱

超过 300 万的城市，由于建新房没有利润，每年在建的新房只有几千套。我当时预见到，这样的局面迟早会导致空置率下降，租金和房价上升。正因为如此，我买下了位于新克尔恩的这处房产。

当时，我根本就不认为这是一项有风险的投资。即便这处房产没有升值，单是一大笔多出来的租金收入也会让这成为一笔很有吸引力的买卖，因为它让我可以偿还数目庞大的分期付款。如果这一区域的租金或购买力因素都没有增长，我不会将成本为零的投资变成 400 万欧元的回报，但是我可能依然会轻松获得 100 万欧元的回报。因此对于这笔在不怎么样的地段用高比例的借贷资金所做的投资，我认为没有任何理由认为它格外有风险。

这个投资的例子说明，对于房地产市场的许多常见看法充其量只是表面上正确。许多人会告诉你，最好在“理想的地段”投资。不过，因为大多数市场主体遵从了这样的建议，在“不怎么样的地段”或许要比在通常认为是“理想的”地段抢购房产更有可能让你做出精明的投资。

和任何投资一样，如果你逆潮流而动并依据正确的信息形成自己的观点，那么你最有可能通过购买房产获取丰厚的利润。当然，公认的看法是，在借贷比率超过 100% 的情况下购买房产是非常危险的事情。在这个特定的案例中，我能够这样做，完全是因为银行估计到抵押品价值会增长。这次冒险带来了回报，是因为我把房屋出租所带来的利润用来偿还贷款，而不是将其花掉，另外也是因为房地产价格的发展趋势正如我所预料。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

还有其他许多人购买房产的冒险之举一直不太成功，有人还出现了一定程度的亏损。投资者要规避风险，最好谨慎行动。最大的风险之一与借贷有关。过去，房地产的抵押贷款通常定为10年期，最初的还款率设定为1%。

在当前的市场上，由于利率低、房价高，这种类型的贷款风险极高。利率越低，每月还款率就越低，这意味着偿还贷款将花费更长的时间。等到固定利率的还款期限到期时，利率可能已经大幅上涨，可是还有一大笔贷款尚未还清。最糟糕的情况是，购房者接下来无力偿还月供，抵押贷款的放贷者于是将房产拍卖。规避风险的投资者或许更喜欢协商15年或20年的固定利率期限和更高的还款率，从而将这种风险降至最低。

许多投资者如果遵照下面两个我在购买房产时总会考虑到的简单原则，或许可以给自己省去许多因考虑不周的投资而带来的麻烦：

(1) 永远不要在没有首先委托专家就房屋结构的坚固性出具报告的情况下就购买公寓楼。如果房子里存在大量蟬虫、霉菌甚至干腐菌，不一定意味着你不应该买这处房，不过这的确是你应该注意到的事情。比如对干腐菌的治理可能就要花费大量资金。

(2) 甚至在让专家去看房子之前，先和租户聊聊！敲他们的门，问问暂时住在这里的人有何感受。他们对这所房子的了解会比任何专家都要多，而且能够给你提供你所需要的一切信息：房子有没有潮湿的问题？是不是有很

第十三章 在房地产市场上赚大钱

多变动，不断有新的租户搬进搬出？有没有哪间房子过去空了很长一段时间？大多数租户的坦率程度让人吃惊，他们愿意向你提供信息，甚至带你在房子里转一转：我当初关注的一处房产，卖房的人信誓旦旦地说，从来没有任何潮湿或霉菌的问题。不过，他的一名租户向我展示了他和邻居用来盖住他们房子里成片出现的霉斑的“操作方法”指南。

到目前为止，我主要谈的是投资居住性房地产。不过，房地产市场提供了其他很多投资机遇，比如写字楼、零售地产、企业地产、物流设施、养老院、酒店等等。

然而，大多数投资者负担不起直接投资商业地产的花销，因为购买价远远高于住宅市场。

大多数投资者更有可能通过买入房地产基金或房地产股票进行所谓的“间接”投资。利用由投资房地产股票的基金提供的间接投资机会的投资者少之又少。这类基金尤其是投资外国房地产市场的绝好手段。我就是弄不明白，为什么没有更多的人投资此类基金，这种基金融合了投资房地产和股市的双重好处。比如，对于想要利用亚洲房地产市场提供的机遇的人来说，有些基金投资于房地产投资信托（REIT）。许多 REIT 是高度细化的专业房地产机构，关注的是具体类型的房地产（比如大型购物中心）。

房地产会让你变得富有吗？和其他任何一种投资一样，通过将资金投入精挑细选的直接投资或封闭式基金而不是进行多样化投资，你能增加赚钱的机会。我直接投资柏林房地产市场

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

的亲身经历就是一个很好的例子。如果我把钱投入一个注重多样化投资的基金，我获得同样的两位数收益的可能性微乎其微。

这种投资比投资诸如开放式房地产基金之类的多样化投资的风险更大吗？如果你没有关注相关投资机会的每一个细节，风险肯定很高。但是当然，取得丰厚回报的可能性同样也更大。

此外，和其他任何投资一样：随大流并投资与其他所有人相同的机遇或许看似稳妥，但事实上这是一种很少能获得回报的高风险做法。如果你有勇气逆流而动，也有比其他人更准确地预测房地产市场走势的专业知识，因此可以捡到便宜，那么你就能在这方面获得巨大的利润。

第十四章 不要低估你的财富 所面临的威胁

糟糕的投资不是你的财富所面临的唯一危险——还存在许多人低估了的众多潜在威胁，有些威胁基于个人因素，另外一些则基于政治或社会环境。从心理的层面上讲，企业家和投资者尤其容易面临以下风险。

- (1) 失去重点并过于自信
- (2) 过于乐观

向唐纳德·特朗普学习

唐纳德·特朗普——据《福布斯》杂志估计，他在2014年的个人财富达40亿美元——曾数次在经历破产后东山再起。“我犯过的最严重的错误是，我失去了重点，而且太贪玩。我会去看巴黎时装表演，而没有牢牢掌控自己的生意。我还以为

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

一切会正常发展，钱会源源不断地流入。我父亲曾说过，我有点石成金的本领，我也开始相信这一点。”^① 特朗普将这视为重要的教训。

成功创造了巨额财富的白手起家者经常会有高估自身能力的倾向。和特朗普一样，他们开始认为，自己能够点石成金。具有传奇色彩的投资家吉姆·罗杰斯曾与乔治·索罗斯共同管理量子对冲基金公司，他一再告诉我，对于一个投资者来说，最危险的时刻是在他刚刚做成一笔或几笔极为成功的投资后。罗杰斯说，那时，很容易感觉自己不会犯错，而且很难抵制开始筹划下一笔大投资的冲动。不过，暂时什么都别做、继续观察市场并等待合适的时机要好得多。通过听从自己的这一建议，罗杰斯本人赚了数亿美元。

另一个容易犯的错误是，以为在一个领域的成功意味着你会在一个完全不同的行业同样取得成功。宜家家居的创始人英瓦尔·费奥多尔·坎普拉德经历了惨痛教训后才发现情况并不总是如此。在家具行业赚了一大笔钱后，他决定在其他方面试试运气，于是购买了一家制造电视机的电子公司的股份。不过，他的新的商业冒险一败涂地，坎普拉德最终损失了宜家家居超过 1/4 的资金。^②

这并不意味着尝试新的商业想法并利用你的核心专长以外

① Trump, Donald; Kiyosaki, Robert T., *Midas Touch: Why Some Entrepreneurs Get Rich-and Why Most Don't*, Scottsdale, Arizona 2011, S. 25.

② Zitelmann, Rainer, *Dare to Be Different and Grow Rich: The Secrets of Self-made Men*, Mumbai 2012, pp. 36 - 39.

第十四章 不要低估你的财富所面临的威胁

的机遇永远都是错误的。比如，理查德·布兰森就通过寻找一个又一个新的挑战取得了事业上的成就：唱片公司、航空公司、铁路公司、模特经纪公司以及数十家其他企业，其中包括为了向有钱人推销太空旅行而成立的一家公司。在这些企业中，有些要比其他企业成功得多。不过，布兰森是个例外而非普遍规律。对于大多数人来说，失去重点可能非常容易让他们损失部分或者全部钱财。

太过乐观有可能是危险的事情

指导人们赚钱的指南总是会强调积极心态的重要性。不过，同样正确的是，过于乐观是公司破产、富人损失钱财的一个重要原因。

我看到过许多企业经历了比如因市场环境发生改变而出现的困难时期。在这种情况下，最初帮助公司不断壮大的乐观情绪有可能导致其破产。公司的创立者不想承认发生的情况，于是依然坚持他们的商业模式，尽管局外人早就明显看出在新的市场环境下，旧的商业模式已经无法发挥作用。

该企业家因过去成功克服了看似不可能逾越的障碍而产生的自信早晚会被证明具有毁灭性的影响。过去的成功会让他进一步确信他会再一次克服逆境，而无视了有些时候再多的自信也没有意义的事实。

心理学家将这种盲目称为“选择性感知”：条件越是困难，我们往往就越是只看到机遇而非风险，并忽视会迫使我们质疑最初决定的各种情况。换句话说，我们彻底忽略了一切

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

“负面”信息。

在这种情况下，企业的所有人或投资者会将任何想要提醒他注意警报信号的人斥为“失败主义者”或“想法消极的人”。他身边的人或许能够更加客观地评估负面结果的风险，但是不会愿意讲出自己的想法，或者只会极其谨慎地这样做。相反，和他一样过于自信并抱着没有根据的乐观态度的人会受到鼓舞，愿意表达自己的观点，因而强化并助长他执迷不悟地“固执己见”的决心。

企业家对风险视而不见吗？

在冒险的问题上，企业家通常被认为极富冒险精神。初创企业后来高比例的破产情况当然支持了这一看法。实证研究并未在创业成功和冒险的意愿之间建立明确的联系。这些研究所表明的是，愿意冒险的人更有可能创办企业——不过并不一定更有可能运作一家成功的企业。1999年，埃娃·施密特-罗德蒙德和赖纳·K. 希尔伯艾森发现，直接调查创业成功与冒险意愿之间关系的为数不多的几项研究“并未证明就企业家冒险的意愿而言，成功与破产的公司之间，或者发展迅速和发展缓慢的公司之间有任何分别”。另外，更大的风险容忍力似乎的确与“创办企业这样的过程”存在关联。^①

① Schmitt-Rodermund, Eva, Silbereisen, Rainer K., Erfolg von Unternehmen: Die Rolle von Persönlichkeit und familiärer Sozialisation, in: Moser, Batinic, Zempel, S. 117.

第十四章 不要低估你的财富所面临的威胁

美国的一项关于人格特质与创业成功之间关系的研究表明，成功与冒险意愿之间或许存在非线性关系。虽说一定水平的冒险意愿与创业成功之间存在着积极的关联，但是冒险意愿高出这个水平就会产生负面影响。作者这样总结：“成为一名企业家是冒险的，但是以冒险的方式做生意可能是危险的。”并说有些研究甚至证明“冒险与企业的成功之间存在负面的关联”。^①

值得注意的是，企业家对于自身行为风险性的认识往往不像别人所认为的那样高。美国研究人员洛克和鲍姆一致认为“企业家并不觉得他们的商业冒险像比如说局外人所感觉的那样，有那么高的风险。这是因为企业家有很强的自信；相对于他们感知到的能力，这样的商业冒险或许看上去没什么风险。如果他们真的有能力，这一商业冒险或许客观来讲对他们而言的确不存在风险”。^②

其他一些研究也表明，企业家并不一定比非企业家更有可能有意识地去冒险——相反，这两个人群对风险的看法不同。因此，“企业家被认为具有较低风险感知的特点，于是造成了他们对风险有更大的耐受力假象。研究表明，企业家对于模糊的商业前景的归类要比非企业家更为积极”。企业家还被证明会采用直观推断法来减少在决策过程中对风险的感知。要不是因为这种“认知捷径”，许多商业决策或许永远

① Schmitt-Rodermund, Eva, Silbereisen, Rainer K., Erfolg von Unternehmern: Die Rolle von Persönlichkeit und familiärer Sozialisation, in: Moser, Batinic, Zempel, S. 117.

② Locke, Edwin A.; Baum, J. Robert, "Entrepreneurial Motivation," in: Baum, Frese, Baron, loc. cit., p. 99.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

不会做出。^①

1999年，洛厄尔·W. 比泽尼茨公布了针对“为何一些企业家尽管平均来讲在冒险倾向上并无明显差异，却接受了过量的风险”悖论所做的全面调查的结果。他调查了176名公司创始人，来检验关于“企业家在决策时更普遍地利用偏好和直观推断法，因此没有完全意识到与自己开创企业相关的风险”的假说。^②

他的研究结果证实了这一假定：企业家的确利用直观推断法来简化决策程序。比泽尼茨确定，公司创始人比高管更容易过于乐观（过分自信），并且更容易作出在统计上并无依据的概括。^③ 从他们的主观观点来说，他们并不比非企业家更愿意冒险——事实上，他们往往没有意识到自己在冒险。

关于如何管理成功的企业和创造财富的指南讲的都是些出类拔萃的男男女女不得不在通往成功的道路上面对巨大的挑战，有时甚至濒临困境——但是他们坚持不懈，最终克服困难取得成功。我自己在《敢于与众不同》这本书中举了许多诸如此类令人

① Hisrich, Robert, Langan-Fox, Janice; Grant, Sharon, "Entrepreneurship Research and Practice. A Call to Action for Psychology," in *American Psychologist*, Vol. 62, No. 6, September 2007, p. 583.

② Busenitz, Lowell W., "Entrepreneurial Risk and Strategic Decision Making: It's a Matter of Perspective," in *The Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 35, No. 3, September 1999, p. 326.

③ Busenitz, Lowell W., "Entrepreneurial Risk and Strategic Decision Making: It's a Matter of Perspective," in *The Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 35, No. 3, September 1999, p. 332.

第十四章 不要低估你的财富所面临的威胁

印象深刻的例子。不过，别忘了这些书讲述的只是最终真的获得成功的人的故事。其他那些故事结局没那么美好的人呢？

对于公司所有人来说，常见的一种局面是，有时他们不得不承认自己最初的商业想法不再可行，而且公司没有未来可言。这对公司所有人和他的雇员来说都是痛苦的时刻。另外，这只是商业生活正常的一部分，这种事情有可能发生在任何人身上——无论是看似无懈可击的大公司还是中小型企业，都一样无法幸免。正因为如此，分散你所面临的风险并确保你的财富没与哪一家公司绑定在一起，这对持久的财务成功具有关键意义。

富有的个人也经常会犯这样的错误，他们将几乎所有的资金都投入自己的公司，并且把钱放在那里不动。将你所有的利润进行再投资很可能是让你的财富增长的最快方式。这也是一个巨大的赌博——不比你将所有钱投在一只股票上的风险小。永远都要让你的个人资产与你公司的资产严格分开，以此来保护你的个人资产。

过于自信再加上缺乏原则也是另一个风险来源，这一风险可能会让你损失全部和相当大的一部分钱财。就像我们在第六章中所看到的，许多百万富翁过着极其节俭的生活——不过，有些人并非如此。不管是通过担任高管获得高额薪水，还是从联合股份公司那里得到红利，在他们习惯于高收入稳定流入的局面后，往往会形成追求更高生活水准的品位。这是非常自然的——毕竟，大多数人辛苦赚钱不只是为了给子孙后代留下点什么。

不过，对于奢侈的生活水准，有产生依赖的风险——而且降低你的期望值要比提高期望值难得多。因过去的成功而被证

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

明正确的乐观前景诱使一些富人以为未来同样光明。有些人在失去了经济基础并且开始入不敷出的时候，为了维持个人的生活方式和看起来很有钱的样子，甚至去贷款。

不过，不只是经济形势会发生迅速有时甚至出人意料的改变。

政治风险

在当今世界，最大的政治风险源自一个简单的问题：许多国家居高不下的国债——以及政治人物为找到这个问题的“解决之道”所做的努力。在日本及美国和欧洲，官方公布的公共债务水平都达到了前所未有的高点。

近年来，金融危机大大加剧了这一局面。不过，当前债务危机的根源要深得多。在过去的几十年里，西方各国的政治人物通过承诺一个又一个福利计划来获得选民的忠诚。二战后的欧洲见证了福利国家模式的出现和扩散，在这种模式下，约一半的国内生产总值（GDP）得到重新分配，这些钱部分通过税收和国民保险税筹集，部分通过发行国债筹集。政治领导人不断地认真地寻觅消除所谓的“社会不公”的机会。就像阿克顿研究所的研究主任塞缪尔·格雷格所证实的，如今，单是欧洲就占到“全世界社会保障支出的58%”。^①

① Gregg, Samuel, *Becoming Europe: Economic Decline, Culture, and How America Can Avoid a European Future*, New York/London 2013, p. 159.

第十四章 不要低估你的财富所面临的威胁

就连美国这个在许多欧洲观察家眼中仍是“不受管束的”自由市场经济的地方，最近几十年的公共福利支出已经大幅增长。2010年，70.5%的公共开支用在了各种福利计划上——高于1962年28.3%和1990年48.5%的比例——超过6700万美国人从政府领取福利。^①

正如威廉·沃格林在《永远不够：美国无止境的福利制度》（2011年）一书中所说的，欧洲人心中美国作为不受束缚的自由市场资本主义制度堡垒的形象是个认识误区——几十年来美国的公共开支一直不断上涨。这个国家规模庞大的债务问题不是由军事开支造成的，而是因为福利支出的大幅增长。

偿还这些巨额公共债务是不可能的事情。几乎所有西方国家都达到了借贷能力的上限。下一场金融危机会让它们彻底崩溃。

从理论上讲，有一些潜在的解决办法可以缓解债务负担。

- 经济增长
- 大规模削减福利支出
- 提高领取养老金的年龄
- 增加税收，特别是对于“高收入人士”和“高净值人士”
- 通货膨胀
- 金融抑制

① Gregg, Samuel, *Becoming Europe: Economic Decline, Culture, and How America Can Avoid a European Future*, New York/London 2013, p. 186.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

· 主权债务违约

当然，经济增长是最理想的解决办法，美国就是靠着经济增长在二战后摆脱了债务。不过，认为经济增长的规模可能会大到降低当前债务水平的程度是不切实际的。大规模削减福利支出的选项效果有限，因为经验表明，有胆量削减福利支出的政府通常会在下一届选举中败选下台。

我会在本章后面的内容中回过头来谈第四个解决方案——增加针对高收入人士和高净值人士的税收。

央行正在玩一场危险的游戏

从理论上说，通货膨胀也是减少公共债务的一个选项。有些投资者担心银行通过“量化宽松”来解决债务危机的政策会引发通胀。迄今为止，这种情况并未发生——事实上，通胀水平正在下降，欧洲和美国的政治人物更担心的是通货紧缩。

不过，不能保证通胀水平长远来讲不会上升。自从废除金本位以来，民主和专制政权在爆发经济危机的时候都很容易采取印钞的做法，由此引发通胀和恶性通胀。彼得·伯恩霍尔茨在他就《货币制度与通胀》所做的研究中证明，从1800年到1914年，在货币制度建立在金本位和银本位基础上时（拿破仑战争时期除外），通胀为零。在第一次世界大战后，包括英国和瑞士在内的一些国家重新采取金本位。

证据表明，由黄金支持的货币制度出现通胀的可能性远远

第十四章 不要低估你的财富所面临的威胁

低于纯纸币（“不兑现纸币”）货币。正如伯恩霍尔茨所言，在金本位制货币之后，独立的央行被证明能够最好地发挥防范通胀的作用。从历史上看，拥有独立央行——比如以前的德意志联邦银行——的国家经历的通胀水平远远低于没有独立央行的国家。

欧洲央行的问题在于，在欧元区危机的过程中，它完全失去了自己的独立性，这意味着防范通胀的关键保护机制变得没有任何效力。

由于极低的利率水平，就算是中等程度的通胀也会导致“金融抑制”。利率低于通胀水平是多数国家当前的状况，这相当于一点点地侵蚀掉存款。通胀水平的提高有可能引发大范围的社会危机。政府诱发的通胀还有失去控制的风险，并且在最糟糕的情况下，导致恶性通胀。“恶性通胀”一词意味着月通胀水平超过50%。在历史上出现的29次恶性通胀中，28次发生在20世纪——这一统计数字确切地证明了不兑现纸币和通胀风险之间的关联。在这些极端的情况下，损失最惨重的投资者是主要投资债券的人。

主权债务违约无疑是最后一招。政府会通过大幅增加税收和要求高净值人士缴纳特别税，以尽其所能地避免这样的结果。2013年，国际货币基金组织（IMF）曾提出收取10%的“私人财富税”的想法。^① IMF在它的《征税时

① 参见《国际货币基金组织为全球财富充公奠定基础》，《福布斯》2013年10月15日，<http://www.forbes.com/sites/billfrezza/2013/10/15/the-international-monetary-fund-lays-the-ground-work-for-global-wealth-confiscation/>。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

代》报告^①中得出的结论是，“许多国家公共财政的急剧恶化让‘财产税’——对私人财富征收的一次性税收——作为恢复债务可持续性的非常举措重新引起关注。吸引人的地方在于，如果不可避免地采取了这一做法，并且大家相信这种做法永远不会重复出现，那么这种税收不会扭曲行为（可能还会被一些人视为公正的做法）”。IMF 因为“发达经济体的平均总负债率预计会稳定保持在……历史峰值（约为 GDP 的 110%，比 2007 年的水平高出 35 个百分点）”的计算结果为这一“思想实验”找到正当的理由。

这一建议体现了一种政治共识，即在“财政困难”时期，富人不像其他人群那样更值得保护。现任法国总统弗朗索瓦·奥朗德曾把征收“国家团结特别税”——亦称针对百万富翁的“附加税”——的提议作为 2012 年竞选纲领的核心内容。宪法委员会最初拒绝了这一提议，但后来通过了修改后的版本，要求雇主为年薪超过 100 万欧元的雇员暂时性地支付 75% 的税款。^② 就连像前投资银行家、现任经济部长埃马纽埃尔·马克龙这样的温和派社会党人都认为这种做法是荒谬的，抱怨说奥朗德正在让法国变成“没有太阳的古巴”。由法国参议院委托开展的一项研究表明，这一税收主要影响的是营业额不到 5000 万欧元的小公司。2014 年底，这项税收被

^① <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2013/02/pdf/fm1302.pdf>.

^② 《法国 75% 的“百万富翁税”将成为法律》，CNN 财经频道，2013 年 12 月 30 日，<http://money.cnn.com/2013/12/30/news/economy/french-tax-75/>。

第十四章 不要低估你的财富所面临的威胁

及时废除。^①

如果你认为 75% 的“附加税”毫无道理，这种做法却绝非前所未有的。20 世纪 70 年代，瑞典社会民主党政府将针对高收入者的税收提高到让诸如宜家家居创始人英瓦尔·费奥多尔·坎普拉德觉得别无选择只能离开这个国家的地步。1973 年，坎普拉德先是搬到了丹麦，然后又去了瑞士。

三年后，他的瑞典同胞、创作了举世闻名的《长袜子皮皮》系列的阿斯特丽德·林格伦在瑞典《快报》上发表了一篇讽刺“童话”，名字是《门尼斯马尼拉王国的潘帕里泼撒》（《金钱世界的潘帕里泼撒》），以抗议对自雇人士征收过高的边际税率。按照她的计算，她本人缴纳的税超过了她收入的 100%（！）。瑞典财政大臣公开批评这位畅销书作家失去了理智。不过，他很快收回了这样的指责，因为事实证明，林格伦实际缴纳的税率比她本人抱怨的 102% 还要高。^②

面对 102% 甚至更高的税率，富人有三个选择：他们可以自掏腰包，补上差额；采取逃税做法；或者离开这个国家。富人们对这一风险的估计不足让他们自己处于险境——如果在不久的将来任何时候，再发生一次金融危机，政治领导人会寻

① 《法国谨慎挥别 75% 的附加税》，路透社，2014 年 12 月 23 日，
<http://www.reuters.com/article/2014/12/23/us-france-supertax-idUSKBN0K11CC20141223>。

② 《儿童读物作家阿斯特丽德·林格伦去世，享年 94 岁》，《纽约时报》2002 年 1 月 29 日，<http://www.nytimes.com/2002/01/29/books/astrid-lindgren-author-of-children-s-books-dies-at-94.html>。

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

找替罪羊来为他们的错误承担责任。

2009年，在上一次金融危机达到顶点时，民众出现了反感“高管”和全体“富人”的情绪，对“银行家”尤为敌视。报纸上充斥着关于“痛打银行家”事件的报道。3月25日，反银行家活动人士袭击了前苏格兰皇家银行首席执行官弗雷德·古德温位于爱丁堡的家，打碎了一些窗户，毁坏了停在私人车道上的一辆汽车。^① 2009年4月二十国集团峰会在伦敦召开期间，许多银行家和伦敦交易员身穿牛仔裤和运动衫上班，是因为害怕会被抗议者“挂在路灯杆上”。^② 抗议活动的组织者之一克里斯·奈特因为鼓动针对银行家的暴力活动遭到停职，并最终被解除他在东伦敦大学人类学系担任的讲师职务。^③ 在法国，卡特彼勒工厂愤怒的工人在公司办公楼前设置路障，挟持了四名高管作为人质，以抗议裁员。^④

① 《弗雷德·古德温爵士遇袭：银行老板是罪犯，一个组织称制造了此次袭击》，《每日电讯报》2009年3月25日，<http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/banksandfinance/5048091/Sir-Fred-Goodwin-attack-Bank-Bosses-Are-Criminals-group-claims-responsibility.html>。

② 《伦敦银行家面对二十国集团抗议活动表现得坚定沉着》，路透社，2009年3月31日，<http://uk.reuters.com/article/2009/03/31/uk-g20-protest-bankers-idUKTRE52U51B20090331>。

③ 《绞死银行家！做好在伦敦发泄的准备》，《时代周刊》2009年3月28日，<http://content.time.com/time/business/article/0,8599,1888153,00.html>。

④ 《数百名法国工人将老板劫为人质》，CNN，2009年3月31日，<http://edition.cnn.com/2009/WORLD/europe/03/31/france-hostages.caterpillar.workers/>。

第十四章 不要低估你的财富所面临的威胁

千百年来，在爆发危机时谴责不受欢迎的少数人向来是经久不衰的做法。这种“替罪羊策略”有效，是因为危机的真正原因通常不是大多数人所能理解的——责怪“富人”远比试图去理解导致崩盘的复杂经济诱因要简单得多。

坎普拉德作出移居国外的决定或许看起来是极端的反应，但是这样做的绝不只是他一个人。奈特·弗兰克编纂的《2013年财富报告》中，包含不同国家或地区打算离开本国的百万富翁比例的数据。拉丁美洲（73%）和俄罗斯（67%）的比例最高并不令人意外。不过，欧洲差得也不太多——60%的欧洲百万富翁考虑移居国外，相比之下，美国只有33%，澳大利亚有26%。^①

^① Knight Frank Research, *Wealth Report 2013*.

后记 我们的社会为何需要富人

如果富人真的像大众心目中的刻板模式那样无所事事，都是些不愿工作的游手好闲者，将幸运地继承来的财富肆无忌惮地用炫耀性消费挥霍一空，那么没有这样的人，我们会过得更好。当然，这样的人的确存在，就像靠不道德甚至犯罪手段发财的人同样存在一样。

不过，大多数情况下，这样的陈词滥调远非事实。在五名高财富个人当中，差不多有四个人是企业家或自雇人士。就算是富人中最富的那些人，许多要么是公司的创始人，要么是负责运作其父辈开创的公司的家庭成员。他们的故事你不会陌生：比尔·盖茨，美国最富有的人，他创立了微软。霍华德·舒尔茨，在美国一个穷人聚居区长大的，父亲是体力劳动者，他通过将星巴克咖啡连锁店发展到全球，赚了超过 20 亿美元。谷歌公司的创始人谢尔盖·布林和拉里·佩奇关于网上搜索引擎的想法被证明非常了不起，让他们成了美国最富有的两个人，与脸书创始人马克·扎克伯格不相上下。这些人对我们生

活的这个世界的面貌产生了深远影响。

那么财富是继承而来的人呢？正如很有影响的美国经济学家米尔顿·弗里德曼所指出的，目前存在着认为继承而来的财富不如通过个人努力获得的财富更受欢迎的倾向：“由个人能力差异或者由此人所积累财富的差异而导致的不平等被认为是合理的，或者至少不像由继承而来的财富所导致的差异那么明显不合理。”^①

另外，我能理解通过个人努力获得财富为何会得到与继承而来的财富不同的对待。毕竟，前者是辛苦工作的结果，是值得自豪的东西，而后者则是纯属幸运——是生在富裕家庭的结果。

不过，弗里德曼用来反驳的论点也值得思考：他认为“说一个人有权享有他通过个人能力创造的东西或者他积累的财富成果，但是却没有权利将财富传给子女，这种说法似乎是不合逻辑的；这相当于说一个人可以用自己的收入过放纵的生活，却不能将财富给予子嗣”。^②

如果你认为继承而来的财富是世界“不公平”的表现，那么想必有些人继承而来的良好相貌同样“不公平”。伦敦政治经济学院社会学教授凯瑟琳·哈基姆曾进行过一系列研究，证明良好的相貌在劳动力市场上构成巨大的竞争优势。她发现，长相好的人获得的平均工资更高，而且让人感觉更有能

① Friedman, Milton, *Capitalism and Freedom*, Chicago 1962, p. 164.

② Friedman, Milton, *Capitalism and Freedom*, Chicago 1962, p. 196.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

力、更聪明。^① 就连在法庭上，在其他所有情况都相同时，相貌迷人的被告被认为有罪的可能性更低。^② “对性感资本很宝贵这种观念持异议的人通常抱怨说，这完全是遗传而来的，因此不能或者不应该有价值。但智慧在很大程度上也是天生的，却很容易被赋予价值并获得奖励。”^③

无论如何，不配拥有财富的继承人往往会在守住财富方面遇到麻烦。关于这种不够格的继承人的例子多得数不清，事实证明他们没有能力应付继承而来的财富或公司，最终将一切挥霍一空，不过这很可能需要不止一代人的时间。德国作家托马斯·曼在他的小说《布登勃洛克一家》中，以令人印象深刻的笔触描绘了一个富有并且有声望的商人家族的逐渐没落。在子嗣们被证明不配拥有他们掌握的大笔财富后，“公正”重现。长远来看，只有值得拥有他们所掌握的财富的人才能够守住财富。

许多人对富人怀有的怨恨在很大程度上是由妒忌驱使。社会学家赫尔穆特·舍克在关于这一主题的杰出著作（*Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft*）中，证明了妒忌是一种普遍现象，存在于每一种文化和每一个历史时期。妒忌的目的不是通过加强自身的竞争力来让天平恢复平衡，而是通过确保被妒

① Hakim, Catherine, *Erotic Capital: The Power of Attraction in the Boardroom and the Bedroom*, New York 2011, p. 144.

② Hakim, Catherine, *Erotic Capital: The Power of Attraction in the Boardroom and the Bedroom*, New York 2011, p. 138.

③ Hakim, Catherine, *Erotic Capital: The Power of Attraction in the Boardroom and the Bedroom*, New York 2011, p. 159.

忌的对象变得比过去糟糕来恢复“公正”。据舍克说，重新分配财富也不能消除妒忌——相反，随着特定社会越来越接近于取得平等，由妒忌助长的对于平等的渴望却变得愈发难以满足。

不过，如果你指责那些抨击“富人”的人是受妒忌驱使，他们会立刻动怒，并言之凿凿地向你保证说“妒忌和这不相干”。当然，受妒忌驱使的人向来都会否认这可能出于妒忌的任何说法。不过正如舍克所言，妒忌这种行为“不可避免地深深植根于人类生物学和存在状态中”。^①

舍克还论述了妒忌在围绕财富再分配展开的政治辩论中所发挥的作用。^② 比如，就连大力支持极端的累进税政策的人也通常会承认，这种政策给国库带来的额外收入非常有限。就算是这种确凿的事实和计算结果也不大会让他们动摇。相反，他们会觉得必须要表明，增加的收入是次要的，而“象征性作用”才是这些举措的真正意义所在。不过，所有这些表明，这样的政策缓解了有些人的感受，他们尽管没有得到任何实实在在的好处，在得知“富人”将会有更大一部分收入或财富被拿走的时候，却会产生某种满足感。

舍克还认为，富有的人经常——而且可能是无意识地——将自己在经济上取得的成功归结为“运气”，试图以此来“消

① Schoeck, Helmut, *Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft*, Freiburg/Munich 1966, S. 379, cf. 37, 253.

② Schoeck, Helmut, *Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft*, Freiburg/Munich 1966, S. 353.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

除任何潜在的妒忌他们的感觉”。^① 相对于别人更胜一筹的能力而言，人们不大可能怨恨这些人的“好运”。说“我只是比你幸运”听起来要比指出你的成功可能源于你高于常人的精力、创造力或智力更容易让旁人接受，也更四平八稳。

为什么人们往往不像妒忌成功的企业家和高管那样妒忌成功的运动员和流行歌星？虽然顶尖运动员经常拥有比企业家或高管更高的收入，但他们得到的是赞赏而不是妒忌。2013 年，大众汽车公司的老板马丁·温特科恩 1500 万欧元的年收入成为当时所有 DAX 上市公司首席执行官中收入最高的，不过与利昂内尔·梅西（2013 年年收入：4100 万欧元）或克里斯蒂亚诺·罗纳尔多（2013 年年收入：3950 万欧元）相比，显得逊色多了。^② 值得一问的是，与领导着一家在 2014 年生产了 1000 多万辆汽车并雇用了 50 多万人的公司的首席执行官所做的工作相比，C 罗在绿茵场上的球技是否真值得让他拿到 2.5 倍于前者的收入。不过，公众妒忌温特科恩拿 1500 万欧元的可能性似乎要比妒忌 C 罗拿 3950 万欧元的可能性大得多。

这在一定程度上或许是因为相对于高管赚取高薪的工作而言，运动员的表现更容易获得认可和评估。不管怎样，“公正”在体育界定义起来非常简单：取得多大成绩就拿多少工资。谁能把足球踢得像利昂内尔·梅西或者克里斯蒂亚诺·罗纳尔多那么好，也可以拿到同样高的报酬。这会对常说的

① Schoeck, Helmut, *Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft*, Freiburg/Munich 1966, S. 263.

② 足球球员的年收入包括工资、奖金和赞助协议所带来的收入。法国杂志《法国足球》发布顶尖足球球员总收入的年度排名。

“社会公正”的概念有何影响尚不清楚。诺贝尔奖得主弗里德里希·奥古斯特·冯·哈耶克称社会公正为“海市蜃楼”，更多的是“破坏了个人自由的司法保障”。^①

有些人认为向高管支付高工资不公平，是因为他们不了解这些工资背后的计算方法。如果收入是基于工作的辛苦程度，那么护士赚得比高管少的确是不公平的事情。这个世界上没有哪家公司在计算薪酬时主要基于员工所花费力气的大小。相反，薪酬主要基于一个人所掌握的技能有多么稀缺以及他或她被取代的难度有多大。在顶尖经理人的国际就业市场上，薪酬是由同样的供需法则来决定的。

当然，监事会有时会犯错误，聘请到的高管被证明不配获得向他们支付的高薪酬。出现这种情况时，承担损失的是公司所有者或者股东，而不是公众。同样，一名足球运动员最终的表现可能配不上他新加入的俱乐部为他支付的转会费，因为他的表现没有达到预期。在这种情况下，损失是俱乐部的，而不是公众的。

时不时地就会有人提议，公司首席执行官和收入最低的员工的薪酬差距应该有一个法定上限。瑞士甚至就这一问题举行过公投，不过瑞士人非常明智，没有采纳这样的建议。

还是以足球为例，这一做法的后果立刻显而易见。我们假设拜仁慕尼黑队收入最高的球员的工资不能超过收入最低球员的20倍。为了保持竞争力，这家俱乐部要么将收入最低者的

① Friedrich August von Hayek, quoted in Habermann, Gerd, *Freiheit oder Knechtschaft? Ein Handlexikon für liberale Streiter*, München 2011, S. 184.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

工资提高到自己在经济上难以承受的地步，要么拜仁慕尼黑队就只能凑合着起用三四流的球员，因此在欧洲冠军联赛连一场胜利都拿不下。强制要求一家公司付给高管的薪酬不能超过勤杂工的 20 倍也会产生类似的灾难性后果。

顺便说一句，没有证据表明引入这种上限真的会满足公众对于平等的渴望。社会学家赫尔穆特·舍克怀疑：“给工资设定一个低水平的上限对于解决如何让收入分配真正实现公平的问题起不到任何作用。正相反：上限定得越低，各个级别的收入之间越是相近，一些人就越是纠缠并妒忌余下的差距。”^①

富人、高管和企业家更是经常被迫为自己的富有辩解。或许这就是要“对社会有所回馈”的理念的由来，这种想法似乎不仅受公众的欢迎，也得到了富人自己的认可。针对《德国的财富》所做的研究表明，2/3 的富人认同这样的观点：“富人和不富裕的人相比承担着更多的社会责任，因此应该捐出更多的钱，比如为了慈善事业。”^② 52% 的德国富人为社会事业捐款，43% 的德国富人为危机和救灾捐款。^③ 几年前，亿万富翁沃伦·巴菲特和比尔·盖茨发起了“捐赠誓言”行动，全世界最富裕的 100 人已经加入了这一行动，

① Schoeck, Helmut, *Das Recht auf Ungleichheit*, Frankfurt/ M. 1988, S. 73.

② Sehity, Tarek el; Schor-Tschudnowskaja, Anna, “Vermögende in Deutschland. Die Perspektiven der Vermögensforschung,” in: Lauterbach u. a. , S. 164.

③ Sehity, Tarek el; Schor-Tschudnowskaja, Anna, “Vermögende in Deutschland. Die Perspektiven der Vermögensforschung,” in: Lauterbach u. a. , S. 119.

后记 我们的社会为何需要富人

其中包括甲骨文公司的创始人拉里·埃里森、CNN 创始人特德·特纳和脸书创始人马克·扎克伯格，他们都承诺至少捐出一半的财富。

不过，就算是这样的捐赠也受到了一些人的批评，他们认为让富人处置自己的钱并支持他们自己选择的事业是不民主的。在这些支持政府发挥强有力作用的人看来，确保“公平”的唯一办法是以税收的形式拿走富人的大部分财富，然后让政客来决定拿这些钱做什么。

无论如何，捐赠都不是富人如何造福社会这个问题的答案。他们给我们带来的好处并不主要在于他们的慈善活动，而是在于这样一个事实，即他们开创并运作的公司是我们国民经济的基础，他们开发的产品和科技让我们大家生活得更美好。本书的大部分读者会拥有微软公司开发的软件，用谷歌在网上搜索。他们还很可能时不时地去星巴克喝咖啡，并且通过脸书与朋友保持联系。

成立了这些公司的人不完全是为了追逐金钱而这样做，不过金钱的确发挥了奖励的作用，奖励他们开发出造福我们大家的实用产品并承担自主创业的商业风险。

大多数人对于富人的态度是模棱两可的。对德国 5000 名受访者的调查发现，一半的人会承认富人为创造财富付出了辛勤的劳动。^① 另外，71% 的受访者认为“富人在生活中享受着

① Glatzer, Wolfgang; Nüchter, Oliver; Beck, Jens; Bieräugel, Roland; Hallein-Benze, Gerladine; Schmid, Alfons, *Reichtum im Urteil der Bevölkerung. Legitimationsprobleme und Spannungspotentiale in Deutschland*, Opladen/Farmington Hills 2009, S. 65.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

不公平的有利条件”。^① 54% 的受访者将富人的财富归结于“经济体系的失衡”，还有 52% 的受访者提到“不诚实”是财富的来源。^②

尤其是学者往往对财富和资本主义制度怀有疑虑。几百年来，学者一直梦想着乌托邦社会，在这样的社会，每个人都是平等的，没有人比其他人拥有得更多或更少。不过，在现实中，这样的乌托邦并没有带来更多的公平与财富——恰恰相反：只要有人试图将它们变为现实，就会带来经济的衰退和人类的遭殃。

很有影响力的宗教领袖同时也是很有影响力的演说家威廉·J. H. 伯切尔牧师在 1916 年出版的一本名为《十诫》的小册子中告诫批评资本主义制度的人：

“不能通过阻止富足来实现繁荣。

不能通过弱化强者来强化弱者。

不能通过贬低大人物来帮助小人物。

不能通过扳倒发工资的人来帮助挣工资的人。

不能通过摧毁富人来帮助穷人。

① Glatzer, Wolfgang; Nüchter, Oliver; Beck, Jens; Bieräugel, Roland; Hallein-Benze, Gerladine; Schmid, Alfons, *Reichtum im Urteil der Bevölkerung. Legitimationsprobleme und Spannungspotentiale in Deutschland*, Opladen/Farmington Hills 2009, S. 77.

② Glatzer, Wolfgang; Nüchter, Oliver; Beck, Jens; Bieräugel, Roland; Hallein-Benze, Gerladine; Schmid, Alfons, *Reichtum im Urteil der Bevölkerung. Legitimationsprobleme und Spannungspotentiale in Deutschland*, Opladen/Farmington Hills 2009, S. 65.

后记 我们的社会为何需要富人

不能用借来的钱建立健全的保障。

不能通过煽动阶级仇恨来加强手足之情。

不能通过入不敷出来让自己免除麻烦。

不能通过消灭人的主动性和独立性来培养性格与勇气。”

就算是对我们的经济制度并不持全盘否定态度的许多人也批评所谓的“社会不公”，也就是富人拥有的东西远比穷人要多并且两者之间的差距不断扩大的现象。反全球化的活动人士将诸如美国这样的国家贫富差距的日益扩大归咎于“全球化”。全球化真的带来了更多的不公正吗？联合国的一项研究发现，最近 50 年来，在降低全球贫困方面所取得的成就比之前 500 年的成就都要大。^①

的确，在世界上许多地方，仍然存在饥荒和苦难，而且谁也不该漠视这些。不过，和常见的一种误解正好相反的是，备受污蔑的资本主义制度及其倡导者——“富人”——并非是痛苦与苦难的原因。饥荒依然盛行的非洲国家是因为缺乏经济自由而不是经济自由过度而受苦受难。

总体而言，资本主义比之前的任何其他经济制度都更大程度地改善了地球上的生活。1820 年，全球 85% 的人口每天靠着不到 1 美元生活，如今，这一比例降至 20%。在过去的 100 年里，发展中国家的平均预期寿命从 30 岁提高到 65 岁，而且

① Chiwitt, Ulrich, *Kapitalismus. Eine Liebeserklärung. Warum die Marktwirtschaft uns allen nützt*, Weinheim 2012, S. 168 – 169.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

在大多数国家——其中包括第三世界国家——预期寿命还在以每年增加几个月的速度保持着增长。

这并不是说全球化的影响绝对是积极的。由于技术上的进步，全球化让西方工业化国家的工人与他们在发展中国家的竞争对手之间的对立比以往任何时候都更加严重。受影响最大的是发达国家中没有一技之长和受教育水平低的工人。对他们而言，必须要承认全球化转化成了收入上的损失，因为它推动了国际竞争。最糟糕的情况是，他们的工作被外包到发展中国家，这样一来，雇主的成本大为降低。不过，没有一技之长的劳动者不是全球化劳动力市场上唯一的受害者。发达国家的一些中产人士也越来越多地受到同样的影响。这使得反全球化运动的论调从伦理的角度讲是非常值得质疑的。商业伦理学家乌尔里希·希维特认为，他们的批评“事实上不过是富裕发达国家的中产阶级采取的防御策略，他们担心因来自发展中国家的竞争而让自己的收入下降”。^①

大多数支持反全球化运动的往往是这样一些学者，他们一向批评资本主义制度并认为“全球化”是资本主义又一个应予以谴责的形式。当然，关于全球化拉大了发达国家的穷人与富人、输家（主要是在发达国家）与赢家（主要是在发展中国家）之间差距的说法是有道理的。从德国或美国工人的角度讲，痛批贫富差距的拉大是正当的反应。但是如果我们从全球的角度来看待这个问题会怎样？德国或美国有一个中产人士

① Chiwitt, Ulrich, *Kapitalismus. Eine Liebeserklärung. Warum die Marktwirtschaft uns allen nützt*, Weinheim 2012, S. 173.

后记 我们的社会为何需要富人

成为因全球化和全球经济转型而带来的向下流动趋势的受害者，中国或印度就会有三四个人摆脱贫困，加入日益壮大的中产阶级。

克里斯蒂娅·弗里兰在其《超富》一书中援引了美国某技术供应商首席财务官的话，此人说：“我们对薪资水平的要求比世界其他地方都要高。当然如果你要提出10倍的薪资要求，你就需要提供10倍的价值。这听起来很残酷，但或许中产人士有必要做出接受降薪的决定。”^①

关于富人的许多流传甚广的陈词滥调都是基于偏见。毕竟，大多数人所认识的熟人中，没有称得上百万富翁的人，更别说亿万富翁了。你认识的人当中，有多少拥有数亿甚至数十亿美元或者欧元？

大多数人通过媒体上的报道形成了对富人的看法，而这些报道用耸人听闻的手法炒作了一些很少见的情况：高管在让公司濒临破产后，得到了数百万美元的丰厚遣散费，企业家在纳税上欺骗政府数百万。这些故事进一步强化了关于金融界精英从整体到个人都很贪婪的陈词滥调。

我想再用商业伦理学家乌尔里希·希维特的一段话来反驳这样的陈词滥调：“贪婪绝不是拿着高工资的人所独有的领地。它影响着各个社会层次的人，不管他们是低级别的雇员还是首席执行官，是失业的工人还是百万富翁。并不是所有未能

① Freeland, Chrystia, *Plutocrats: The Rise of the New Global Super Rich and the Fall of Everyone Else*, Canada: Anchor, 2012, p. 272.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

在生活中创造财富的人都对贪婪有免疫力，也不是财富会自动让人变得贪婪。”^①

史上最具影响力的社会学家之一马克斯·韦伯将“资本主义精神”与新教徒职业伦理联系在一起。他强调贪婪一直都是存在的。正如韦伯所言：“中国官吏、古罗马贵族或是现代农民的贪婪能够比得上任何贪婪之辈。”^②相反，是新教徒的勤劳、节俭与节制、绝对可靠和诚实塑造了资本主义精神。

虽然媒体对于“贪婪的高管和银行家”的报道暗示着这种精神的彻底丧失，但我在第六章中引用的一些研究结果表明，它仍然好好地存在于德国以及美国大批金融界精英的身上。

“富人”究竟在用他们那么多的钱做什么？他们的财富规模越大，用于再投资的数额往往就越大，比如投在股票或其他形式的公司股份上。这样一来，他们让整个经济有急需的资金可以使用。当然，富人做这些投资，是因为他们渴望自己的利益扩大、财富增加，而不是出于无私的动机。不过，社会从这样的结果当中获得了好处。

乔治·吉尔德在他的大作《财富与贫穷》中认定，富人发挥着非常重要的作用，他们提供“无任何负担、不带官僚色彩的现金。事实上，大批富人的确扮演了这一角色。他们只有一小部分是钱被消费掉的。大部分钱流向了雇用劳动力并向

① Chiwitt, Ulrich, *Kapitalismus. Eine Liebeserklärung. Warum die Marktwirtschaft uns allen nützt*, Weinheim 2012, S. 192.

② Weber, Max, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London/Boston 1930, p. 57.

后记 我们的社会为何需要富人

消费者提供商品的生产机构。富人仍然是经济中可自由支配资本的主要来源”。^①

当然，富人的确会花钱购买实用性值得怀疑的奢侈品。但是想想这一点：许多我们如今认为理所当然的日常用品也曾被当成不必要的奢侈品。以自来水和室内卫生间为例，它们在19世纪时仍被视为奢侈享受。直到1940年时，德国所有的工人阶级家庭中，还有14%没有用上电，此外，将近1/4的家庭没有自来水，96%的家庭没有浴室。如今，在所有工业化国家，这些东西都被认为是基本的必需品，甚至连社会上比较贫困的人士也用得起电视和手机。

我记得有一段时期，加强乘客安全性的安全气囊或自动刹车系统被认为是只有富人才能负担得起的奢侈品。如今，所有汽车都配备了这样的东西，如此一来，驾驶对于每一个人来说都变得更加安全。从这方面来讲，就算是有些富人所沉迷的炫耀性消费也惠及所有人，因为这推动了这些在刚进入市场时超出大多数人经济承受能力的商品的生产。由于大规模生产和技术上的进步，许多商品后来成为公众也可以使用的东西。

“起初只有极少数人能负担得起的东西成为巨富的身份象征，因此似乎也是其他人所向往的。接着，一度让人负担不起的奢侈品在价格上出现了下降，如今成了有意无意努力模仿金融精英的中产阶层可以承受的东西。富人现在需要新的身份象征，因为旧的身份象征早就已经大众化，不再有效。于是这样

^① Gilder, Georg, *Reichtum und Armut*, Berlin 1981, S. 93.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

的循环又重新开始。”^①

不过，公众围绕财富和再分配展开的讨论往往忽视了这些因素。政客们喜欢通过建议增加高收入者的纳税额来讨好选民，因为“是他们最终要做点贡献的时候了”。真实的情况是，由于累进税制，富人做出的贡献已经远远超出公平的份额。以德国为例，个人所得税总收入的 41.8% 是由收入最高的 5% 的人缴纳的。^②

我们已经变得对歧视少数派的做法非常敏感，也理应如此。不过，法国总统弗朗索瓦·奥朗德说了“我不喜欢富人”这样的话后，却没有受到任何惩罚。设想一下，如果一名政治领导人承认不喜欢其他任何一个少数派会激起多少合情合理的愤慨！在当今世界，“富人”、“高管”或“银行家”或许是唯一一个任何人仍可以尽情歧视的少数派。事实上，公开声明歧视他们会让你受邀上谈话节目，并让你赢得公众的支持而非愤怒。

当亿万富翁及全球最大的奢侈品制造商路易威登集团的首席执行官贝尔纳·阿尔诺宣布他有意成为比利时公民时，法国左翼报纸《解放报》上的大标题是《滚吧，有钱的混蛋！》（*Casse-toi riche con*）。和阿尔诺一样，在奥朗德将针对收入最高的人群的税率提高到 75% 以后，法国许多最有钱的公民有遭到排斥、不受欢迎的感觉。他们当中有许多人考虑

① Rickens, Christian, *Ganz oben. Wie Deutschlands Millionäre wirklich leben*, Köln 2012, S. 114.

② 联邦统计局：《2010 年德国个人所得税统计数据》，发布于 2014 年 7 月 28 日。

后记 我们的社会为何需要富人

离开这个国家。有些人真的离开了，给法国经济造成了伤害。

乔治·吉尔德说：“在富人当中，既有资本主义的化身，也有它的缩影；既有它的英雄人物，也有最恰如其分的恶魔；既有这一制度对抱负的关注，也有进取心的来源；既有它变幻莫测的力量，也有它致命的弱点。富人得到怎样的对待以及他们如何看待自己——他们只是富人还是也是财富的承载者——是衡量资本主义经济健康与否的关键尺度。”^①

不过，富人对于他们遭到误解并且没有得到应有的赏识也负有一部分责任。他们没有参与公开讨论从而确保公众认识到他们为社会所做贡献的价值与好处，因此没有给自己帮上任何忙。只要富人受到自我怀疑情绪的困扰——“必须对社会有所回馈”的理念就体现了这一点——他们就不该惊讶于其他社会成员对他们缺乏理解与赞赏。

我的观点是，“回馈社会”的想法暗示着富人先从社会拿走了什么。这种思维是基于一种简单但完全被误导的观点，即我们的经济是一场零和博弈，就因为穷人是穷人，富人才得以成为富人。

在人类历史上，向来存在着富人与穷人。以后也会永远如此。唯一的区别在于，在当今世界，有比过去更多的机会成为富人。就在30年前，像脸书、谷歌或亚马逊这些将自己的创始人马克·扎克伯格、谢尔盖·布林和杰夫·贝索斯在短短几年里变成亿万富翁的初创企业还不可能存在。全球化和互联网

^① Gilder, Georg, *Reichtum und Armut*, Berlin 1981, S. 78.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

为世界各地的年轻人敞开了机遇之门。

美国加利福尼亚州的硅谷已经变成了创新中心，投资者和年轻的企业家与风险投资人及来自斯坦福大学和伯克利大学的学者在这里接触。类似的情况现在也正出现在柏林这座我生活了将近 30 年的城市中，不过规模要小一些。在这里，也可以看到风险投资人与拥有好点子的年轻人聚在一起的生机勃勃的创业场面。这些互联网企业的一些开路先锋已经赚到了数亿欧元，其中包括 Zalando 网上电子商城和火箭互联网公司的创始人及出资人。^① 这些新成立的公司几年之后还会剩下多少仍有待观察。但是这并不重要。重要的是驱使这些年轻人放手一搏、自主创业的企业家精神、激情和热情。

当然，他们的行动除了由好奇心和创新冲动所驱使外，也是因为要追求商业上的成功和个人的财富。毕竟，最后决定一个想法或创业计划是否可行的是商业上的成功或失败。而决定一家企业在商业上是否成功的是消费者，也就是我们大家。简单来讲：像 Zalando 这样的公司能否从长远来看取得成功，取决于通过其网站来购买鞋子和衣服的女士。

正如自由派思想家汉斯·森霍尔茨所言：“企业家的影响力来自于消费者至高无上的权力。他所得到的支持不是基于继承来的特权、习惯与传统，而是完全靠他服务于资本主

① 这一主题参见约埃尔·卡奇马雷克关于扎姆韦尔三兄弟的大作《互联网教父》。

后记 我们的社会为何需要富人

义经济唯一的最高统治者，也就是消费者的能力。不管他的财富和影响力看起来可能有多么雄厚，企业家都必须屈从于买主的突发奇想和心中所愿。如果没有做到这一点，他就会失败。”^①

① Sennholz, Hans F., “Über den Abbau von Armut und Ungleichheit,”
in: Baader, S. 124.

参考文献

Adam, Sascha; Otto, Kim, *Schön reich. Steuern zahlen die anderen. Wie eine ungerechte Politik den Vermögenden das Leben versüßt*, München 2009.

Arnold, Glen, *Die größten Investoren aller Zeiten. Investieren lernen mit Warren Buffett, George Soros, Peter Lynch und Benjamin Graham*, Kulmbach 2012.

Arnold, Glen, *The Great Investors; Lessons on Investing from Master Traders*, Harlow 2011.

Baader, Roland (Hrsg.), *Wider die Wohlstandsdiktatur. Zehn liberale Stimmen*, Gräfelfing 1995.

Baader, Roland, *Geldsozialismus. Die wirklichen Ursachen der neuen globalen Depression*, Gräfelfing 2010.

Bagus, Philipp, *Die Tragödie des Euro. Ein System zerstört sich selbst*, München 2011.

Baum, J. Robert; Locke, Edwin A. , “The Relationship of Entrepreneurial Traits, Skill, and Motivation to Subsequent Venture Growth,” in *Journal of Applied Psychology*, Vol. 89, 2004.

Beck, Hanno, *Behavioral Economics, Eine Einführung*, Wiesbaden 2014.

Bernholz, Peter, *Monetary Regimes and Inflation: History, Economics and Political Relationships*, Cheltenham 2006.

Betz, Norbert; Kirstein, Ulrich, *Börsenpsychologie*, München 2012.

Bookstaber, Richard, *A Demon of Our Own Design: Markets, Hedge Funds and the Perils of Financial Innovation*, Hoboken 2007.

Braun, Michael, *Wenn Geld stirbt. Die Ursachen, die Folgen, die Überlebensstrategien*, München 2013.

Buffett, Mary, Clark, David, *Die Macht der Ehrlichkeit. Warren Buffets Management-Kompass*, Berlin 2011.

Buffett, Mary; Clark, David, *The Tao of Warren Buffett: Warren Buffett's Words of Wisdom: Quotations and Interpretations to Help Guide You to Billionaire Wealth and Enlightened Business Management*, New York 2006.

Busenitz, Lowell W., "Entrepreneurial Risk and Strategic Decision Making: It's a Matter of Perspective," in *Journal of Applied Behavioral Science*, Vol. 35, No. 3, September 1999.

Böwing-Schmalenbrock, Melanie, *Wege zum Reichtum: Die Bedeutung von Erbschaften, Erwerbstätigkeit und Persönlichkeit für die Entstehung von Reichtum*, Wiesbaden 2012.

Capgemini/RBC Wealth Management, *World Wealth Report* 2014.

Chanel, Coco, *Chanel zu sein. Coco Chanel erzählt ihr Leben. Aufgezeichnet von Paul Morand*, München 2010.

Chanel, Coco, *Die Kunst, Chanel zu sein. Coco Chanel erzählt*

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

ihr Leben. Aufgezeichnet von Paul Morand, München 2010.

Chell, Elizabeth; Haworth, Jean; Brearley, Sally, *The Entrepreneurial Personality: Concepts, Cases and Categories*, London/ New York 1991.

Chernow, Ron, *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.*, New York 1998.

Chiwitt, Ulrich, *Kapitalismus. Eine Liebeserklärung. Warum die Marktwirtschaft uns allen nützt*, Weinheim 2012.

Citi Investor Sales, *2014/15 Annual Hedge Fund Operating Metrics Survey. Focus on Margins, Profitability and Valuations*, o. O. 2015.

Colvin, Geoff, *Talent Is Overrated: What Really Separates World-Class Performers from Everybody Else*, New York 2008.

Corley, Thomas, *Rich Habits: The Daily Success Habits of Wealthy Individuals*, Minneapolis 2010.

Cunningham, Lawrence A., *The Essays of Warren Buffett: Lessons for Corporate America*. Selected, arranged and introduced by Lawrence A. Cunningham, o. O. 2008.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), *Renditen von Immobilieninvestitionen für private Anleger. Studie im Auftrag von der Wertgrund AG*, Berlin 2014.

Druyen, Thomas; Lauterbach, Wolfgang; Grundmann, Matthias, *Reichtum und Vermögen. Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*, Wiesbaden 2009.

Duhigg, Charles, *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business*, New York 2012.

Dürr, Stephan, *Ursachen und Auswirkungen des Home Bias bei der Portfolioentscheidung*, Norderstedt 2007.

Ederer, Günter, *Träum weiter, Deutschland! Politisch korrekt gegen die Wand*, Munich 2011.

Erker, Harv T., *Secrets of the Millionaire Mind: Mastering the Inner Game of Wealth*, New York 2005.

Ernst & Young, *Vertrauen zahlt sich aus. Eine Studie über das Vertrauen in Geschäftsbeziehungen von mittelständischen Unternehmen in der Schweiz*, Zürich 2008.

Faltin, Günter, *Kopf schlägt Kapital. Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust ein Entrepreneur zu sein*, Munich 2012.

Feri, 27. Feri Herbsttagung: Globaler Aufschwung: Wie stabil sind die Säulen der Weltwirtschaft, Frankfurt 2014.

Fleckenstein, William A.; Sheehan, Frederick, *Greenspan's Bubbles: The Age of Ignorance at the Federal Reserve*, New York u. a. 2008.

Fleischhauer, Jan, *Unter Linken. Von einem, der aus Versehen konservativ wurde*, Reinbek bei Hamburg 2009.

Flossbach, Bert; Vorndran, Philipp, *Die Schuldenlawine. Eine Gefahr für unsere Demokratie, unseren Wohlstand und Ihr Vermögen*, München 2012.

Folsom, Burton W., *Empire Builders. How Michigan Entrepreneurs Helped Make America Great*, München 1998.

Forbes Special Edition 2014, *The Forbes 400: The Definitive Ranking of the Richest People in America*.

Fox, Justin, *The Myth of the Rational Market: A History of Risk, Reward, and Delusion on Wallstreet*, New York 2009.

Frank, Robert, *Richistan. Eine Reise durch die Welt der Megareichen*, Frankfurt/M. 2009.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

Freeland, Chrystia, *Plutocrats: The Rise of the New Global Super Rich and the Fall of Everyone Else*, Canada: Anchor, 2012.

Frese, Michael, "The Psychological Actions and Entrepreneurial Success: An Action Theory Approach," in: Baum, Frese, Baron, S. 151 – 189, quoted as: Frese, Psychological Actions.

Frese, Michael; Stewart, Judith; Hannover, Bettina, "Goal Orientation and Planfulness: Action Styles as Personality Concepts," in *Journal of Personality und Social Psychology*, Vol. 52, 1182 – 1194, 1987.

Fridson, Martin S. , *How to be a Billionaire: Proven Strategies from the Titans of Wealth*, Hoboken 1999.

Friedman, Milton, *Capitalism and Freedom*, Chicago 1962.

Fritsch, Michael, Kritikos, Alexander S. , Sorgner, Alina, Verdienen Selbstständige tatsächlich weniger als Angestellte?, in: *DIW Wochenbericht Nr. 7/2015*, S. 134 – 141.

Gernig, Kerstin, *Werde, was du kannst! Wie man ein ungewöhnlicher Unternehmer wird*, Hamburg 2014.

Gigernzer, Gerd, *Risiko. Wie man die richtigen Entscheidungen trifft*, München 2013.

Gilder, Georg, *Reichtum und Armut*, Berlin 1981.

Glassman, James K. ; Hassett, Kevin A. , *Dow Jones 36.000- warum die Aktien weiter steigen*, München 2000.

Glatzer, Wolfgang; Nüchter, Oliver; Beck, Jens; Bieräugel, Roland; Hallein-Benze, Gerladine; Schmid, Alfons, *Reichtum im Urteil der Bevölkerung. Legitimationsprobleme und Spannungspotentiale in Deutschland*, Opladen/Farmington Hills 2009.

Gloger, Axel, *Millionäre. Vom Traum zur Wirklichkeit. Geschichten von denen, die es geschafft haben*, Wien/Frankfurt/

M. 1997.

Grandt, Michael, *Der Staatsbankrott kommt! Hintergründe, die man kennen muss*, Rottenburg 2010.

Greenspan, Alan, *The Age of Turbulence: Adventures in a New World*, New York 2007.

Gregg, Samuel, *Becoming Europe: Economic Decline, Culture, and How America Can Avoid a European Future*, New York/London 2013.

Grimnitz, Stefanie, *Der, Home Bias internationaler Investoren. Eine Untersuchung von Aktienportfolios*, Hamburg 2012.

Güdel, Horst; Lemke, Norman, *Private Equity für Privatanleger. Vermögensaufbau mit Unternehmensbeteiligungen*, München 2011.

Göbel, Sigrun, "Persönlichkeit, Handlungsstrategien und Erfolg," in: Frese, *Erfolgreiche Unternehmensgründer*, S. 99 – 122.

Göbel, Sigrun; Frese, Michael, "Persönlichkeit, Strategien und Erfolg bei Kleinunternehmern," in: Moser, Batinic, Zempel, loc. cit., 93 – 114.

Habermann, Gerd, *Freiheit oder Knechtschaft? Ein Handlexikon für liberale Streiter*, München 2011.

Hagstrom, Robert G., *Buffett, Newton, Darwin. Wieso Anleger von Physik, Biologie & Co. profitieren*, Kulmbach 2014.

Hakim, Catherine, *Erotic Capital: The Power of Attraction in the Boardroom and the Bedroom*, New York 2011.

Hank, Rainer, *Der amerikanische Virus. Wie verhindern wir den nächsten Crash?* München 2009.

Hayek, Friedrich A. von, *Die Verfassung der Freiheit*, Tübingen 1991.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

Hecher, Claus, *Anlegen wie die Profis mit ETFs*, München 2013.

Hill, Napoleon, *Think and Grow Rich*, New York 1937.

Hiller von Gaertringen, Christian, *Der schöne Schein. Warum Geld doch nicht schmutzig ist*, Frankfurt/M. 2011.

Hisrich, Robert, Langan-Fox, Janice; Grant, Sharon, "Entrepreneurship Research and Practice. A Call to Action for Psychology," in *American Psychologist*, Vol. 62, No. 6, S. 575 – 589, September 2007.

Horstmann, Ulrich, *Die Währungsreform kommt! Über Versuche der Politiker, den Euro zu retten, fehlgeleitete Finanzmärkte und wie Sie Ihr Vermögen trotzdem sichern*, Munich 2011.

Horstmann, Ulrich, *Alles, was Sie über Das Kapital im 21. Jahrhundert von Thomas Piketty wissen müssen*, München 2014.

Huchzermeier, Dennis, *Home Bias bei privaten und institutionellen Investoren. Eine empirische Studie*, Hamburg 2007.

Jünemann, Bernhard; Schellenberger, Dirk (Hrsg.), *Psychologie für Börsenprofis. Die Macht der Gefühle bei der Geldanlage*, Stuttgart 1997.

Just, Tobias, *Demografie und Immobilien*, München 2009.

Just, Tobias; Uttich, Steffen, *Es sind nicht nur Gebäude. Was Anleger über Immobilienmärkte wissen müssen*, Frankfurt/M. 2015.

Kaczmarek, Joel, *Die Paten des Internets. Zalando, Jamba, Groupon-wie die Samwer-Brüder das größte Internet-Imperium der Welt aufbauen*, Munich 2014.

Kapferer, Jean-Noel; Bastien, Vincent, *The Luxury Strateg: Break the Rules of Marketing to Build Luxury Brands*, London

u. a. 2014.

Kaputa, Catherine, *You Are a Brand: How Smart People Brand Themselves for Business Success*, Boston/London 2006.

Keppler, Michael, Risiko ist nicht gleich Volatilität, in: *Die Bank. Zeitschrift für Bankpolitik und Bankpraxis*, 11/1990, S. 610 – 614.

Kiyosaki, Robert T. ; Lechter, Sharon L. , *Cashflow Quadrant; Rich Dad's Guide to Financial Freedom*, New York 2000.

Knight Frank Research, *The Wealth Report* 2013.

Knight Frank Research, *The Wealth Report* 2014.

Kommer, Gerd, *Herleitung und Umsetzung eines passiven Investmentansatzes für Privatanleger in Deutschland. Langfristig anlegen auf wissenschaftlicher Basis (Diss. Erfurt 2011)*, Frankfurt/New York 2012.

Krauss, Reinhard; Groß, Rudi, *Wer verdient wie viel?*, Renningen 2010.

Krysmanski, Hans-Jürgen, *0.1 Prozent. Das Imperium der Milliardäre*, Frankfurt/M. 2012.

Köhler, Wolfgang, *Wall Street in Panik*, Murnau 2008.

Lauterbach, Wolfgang, Hartmann, Michael, Ströing, Miriam, *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, Wiesbaden 2014.

Lauterbach, Wolfgang, Reiche Parallelwelten? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen, in: Lauterbach u. a. , *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, a. a. O. , S. 77 – 98.

Lauterbach, Wolfgang, “ Reiche Rarallelwelten? Soziale Mobilität in Deutschland bei Wohlhabenden und Reichen, ” in: Lauterbach u. a. , *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, a. a. O. , S. 77 – 98.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

Lauterbach, Wolfgang; Druyen, Thomas; Grundmann, Matthias (Hrsg.), *Vermögen in Deutschland. Heterogenität und Verantwortung*, Wiesbaden 2011.

Lauterbach, Wolfgang; Tarvenkorn, Alexander, Homogenität und Heterogenität von Reichen im Vergleich zur gesellschaftlichen Mitte, in: Lauterbach u. a. , *Vermögen in Deutschland*, S. 57 – 94.

Leuschel, Roland; Vogt, Claus, *Das Greenspan Dossier. Wie die US-Notenbank das Weltwährungssystem gefährdet. Oder: Inflation um jeden Preis*, Munich 2004.

Lewis, Michael, *Boomerang: Travels in the New Third World*, New York 2011.

Lewis, Michael, *The Big Short: Inside the Doomsday Machine*, New York/London 2010.

Locke, Edwin A. ; Baum, J. Robert, “Entrepreneurial Motivation,” in: Baum, Frese, Baron, loc. cit. , 93 – 112.

Lynch, Peter, *One up on Wall Street: How to Use What You Already Know to Make Money in the Market*, New York 1989.

Maier, Michael, *Die Plünderung der Welt. Wie die Finanz-Eliten unsere Enteignung Planen*, München 2014.

McClellan, Stephen T. , *Full of Bull: Do What Wall Street Does, Not What It Says, To Make Money in the Market*, Upper Saddle River 2007.

Mehlkopp, Guido, *Kriminalität als rationale Wahlhandlung*, Wiesbaden 2011.

Merath, Stefan, *Der Weg zum erfolgreichen Unternehmer*, Offenbach 2008.

Morand, Paul, *The Allure of Chanel*. London 2008.

Müller, Dirk, *Crashkurs: Weltwirtschaftskrise oder Jahrhun-*

参考文献

dert-chance? Wie Sie das Beste aus Ihrem Geld machen, Munich 2009.

Müller, Henrik, *Sprengsatz Inflation. Können wir dem Staat noch vertrauen?*, Frankfurt. /New York 2010.

Murphy, Joseph, *The Power of Your Subconscious Mind*, Englewood Cliffs 1963.

Niquet, Bernd, *Der Crash der Theorien. Eine neue Sichtweise von Wirtschaft und Börse*, Kulmbach 1997.

Niquet, Bernd, *Keine Angst vorm nächsten Crash. Warum Aktien als Langfristanlage unschlagbar sind*, Frankfurt/New York 1999.

Niquet, Bernd, *Wie ich erfolgreich die Finanzkrise verdrängte. Eine Collage*, Leipzig 2010.

Niquet, Bernd, *Die Generation X am Neuen Markt. Eine einzigartige Börsengeschichte*, Kulmbach 1998.

Niquet, Bernd, *Keine Angst vorm nächsten Crash. Warum Aktien als Langfristanlage unschlagbar sind*, Frankfurt/New York 1999.

Pervin, Lawrence A. , *The Science of Personality*, New York 1996.

Polleit, Thorsten; Prollius, Michael von, *Geldreform. Vom schlechten Staatsgeld zum guten Marktgeld*, Grevenbroich 2010.

Polleit, Thorsten, *Der Fluch des Papiergeldes*, München 2011.

Prechter, Robert R. , *Besiege den Crash! Wie man eine Deflationskrise übersteht und dabei sogar gewinnt*, Kulmbach 2007.

Raeke, Jürgen; Schramm, Michael, *Optimal investieren mit geschlossenen Fonds*, München 2005.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

Rauch, Andreas; Frese, Michael, “Born to Be an Entrepreneur? Revisiting the Personality Approach to Entrepreneurship,” in: Baum, Frese, Baron, a. a. O., S. 41 – 66.

Rauch, Andreas; Frese, Michael, “Psychological Approaches to Entrepreneurial Success. A General Model and an Overview of Findings,” in C. L. Cooper, I. T. Robertson, a. a. O., S. 101 – 142.

Rickens, Christian, *Ganz oben. Wie Deutschlands Millionäre wirklich leben*, Köln 2012.

Robbins, Tony, *Money Master the Game: 7 Simple Steps to Financial Freedom*, New York et al., 2014.

Rogers, Jim, *Street Smarts: Adventures on the Road and in the Markets*, New York 2013.

Rothchild, John, *A Fool and His Money: The Odyssey of an Average Investor*, New York 1998.

Salden, George, *Die Dynamische Methode. Erfolgreich in Immobilien investieren durch perfektes Timing und ganzheitliche Betrachtung*, Freiburg/München 2014.

Sauren, Eckhard, *Die Zinsfalle. Die neue Bedrohung für konservative Anleger. Gefahren für das Portfolio erkennen und vermeiden*, München 2015.

Schmitt-Rodermund, Eva, Silbereisen, Rainer K., *Erfolg von Unternehmern: Die Rolle von Persönlichkeit und familiärer Sozialisation*, in: Moser, Batini, Zempel, a. a. O., S. 115 – 144.

Schmitt-Rodermund, Eva, *Wer wird Unternehmer? Persönlichkeit, Erziehungsstil sowie frühe Interessen und Fähigkeiten als Vorläufer für unternehmerische Aktivität im Erwachsenenalter*, in: *Wirtschaftspsychologie* 2/2005, S. 7 – 23.

Schoeck, Helmut, *Das Recht auf Ungleichheit*, Frankfurt/

M. 1988.

Schoeck, Helmut, *Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft*, Freiburg/Munich 1966.

Schroeder, Alice, *The Snowball; Warren Buffett and the Business of Life*, London 2008.

Schumpeter, Joseph, *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, New Brunswick 1934.

Schwarze, Norman, *Investieren in Gold*, Munich 2011.

Schwarzenegger, Arnold, *Total Recall: My Unbelievably True Life Story*, New York 2012.

Schäfer, Bodo, *Der Weg zur finanziellen Freiheit. In sieben Jahren die erste Million*, Frankfurt/M. /New York 1998.

Sehity, Tarek el; Schor-Tschudnowskaja, Anna, “Vermögende in Deutschland. Die Perspektiven der Vermögensforschung,” in: Lauterbach u. a. , a. a. O. , S. 143 – 202.

Sennholz, Hans F. , “Über den Abbau von Armut und Ungleichheit,” in: Baader, a. a. O. , S. 121 – 133.

Shiller, Robert, *Irrational Exuberance*, Princeton 2010.

Skopek, “Vermögen in Deutschland,” in: Lauterbach u. a. , *Reichtum, Philanthropie und Zivilgesellschaft*, a. a. O. , S. 47 – 76.

Sommer, Rainer, *Die Subprime-Krise. Wie einige faule US-Kredite das internationale Finanzsystem erschüttern*, Hannover 2008.

Spannagel, Dorothee, *Reichtum in Deutschland. Empirische Analysen*, Wiesbaden 2013.

Stanley, Thomas J. , *Stop Acting Rich: And Start Living Like a Real Millionaire*, New Jersey 2009.

富人的逻辑：如何创造财富，如何保有财富

Stanley, Thomas J. , *The Millionaire Mind*, London u. a. 2001.

Stanley, Thomas J. ; Danko, William D. , *The Millionaire Next Door*, Atlanta 1996.

Staud, Wieland, *Making Money. 51 Irrtümer, die Sie vermeiden sollten*, Munich 2011.

Staute, Jörg, *Börsenfieber*, Frankfurt/New York 1998.

Ströing, Miriam; Kramer, Melanie, Reichtum und die Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung, in: Lauterbach u. a. , a. a. O. , S. 95 – 137.

Swensen, David F. , *Unconventional Success: A Fundamental Approach to Personal Investment*, New York 2005.

Taleb, Nassim Nicholas, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*, New York 2007.

Taylor, Frederick, *Inflation. Der Untergang des Geldes in der Weimarer Republik und die Geburt eines deutschen Traumas*, München 2013.

Templeton, Sir John, *The Templeton Plan: 21 Steps to Personal Success and Real Happiness*, New York 1992.

Trump, Donald; Kiyosaki, Robert T. , *Midas Touch: Why Some Entrepreneurs Get Rich-and Why Most Don't*, Scottsdale, Arizona 2011.

UBS/PWC, *Billionaires: Master Architects of Great Wealth and Lasting Legacies*, 2015.

Velten, Robert, Die Soziologie der antiken Reichtums-philosophie, in: Druyen et al. , *Reichtum und Vermögen*, S. 242 – 254.

Voegeli, William, *Never Enough: America's Limitless Welfare State*, Jackson 2011.

参考文献

Weber, Max, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London/Boston 1930.

Weimann, Joachim; Knabe, Andreas; Schöb, Ronnie, *Geld macht doch glücklich. Wo die ökonomische Glücksforschung irrt*, Stuttgart 2012.

Westermeier, Christian, Grabka, Markus M., Große statistische Unsicherheit beim Anteil der Top-Vermögenden in Deutschland, in: *DIW Wochenbericht* 7/2015, S. 123 – 133.

Wüllenweber, Walter, *Die Asozialen. Wie die Ober-und Unterschicht unser Land ruinieren-und wer davon profitiert*, Munich 2012.

Zeyer, René, *Armut ist Diebstahl. Warum die Armen uns ruinieren*, Frankfurt/M. /New York 2013.

Ziesemer, Bernd, *Die Neidfalle. Wie Missgunst unsere Wirtschaft lähmt*, Frankfurt/M. /New York 1999.

Zitelmann, Rainer (Hrsg.), *Investieren in Sachwerte*, Berlin 2011.

Zitelmann, Rainer, Träume vom neuen Menschen, in Richard Saage(Hrsg.), *Hat die politische Utopie eine Zukunft?* Darmstadt 1992, S. 27 – 33.

Zitelmann, Rainer, *Vermögen bilden mit Immobilien*, Freiburg u. a. 2008.

Zitelmann, Rainer, *Dare to Be Different and Grow Rich: The Secrets of Self-Made Men*, Mumbai 2012.

Zuckerman, Gregory, *The Greatest Trade Ever: How John Paulson Bet Against the Markets and Made \$ 29 Billion*, London/ New York 2009.

- 这是一本由德国地产市场的成功投资人雷纳·齐特尔曼博士基于欧美学者大量研究成果撰写的、面向普通公众的著作。本书作者以简单易懂的语言, 总结介绍了一系列最新的重要研究发现, 以回答如何成为有钱人, 怎样一直做一个有钱人。
- 通过对近期研究发现的梳理, 齐特尔曼博士提醒投资者, 需要避开哪些陷阱、哪些顾问, 如何将风险降至最低, 并通过明智的投资增加财富, 从而最大程度地享有财务自由。
- 作者在书里集中讨论了地产投资和股票投资, 认为直接投资在地产市场更有意义, 对股票市场投资要审慎决策。
- 作者注意到, 财富与幸福方面的研究显示, 拥有财富和获得幸福二者越来越高度相关; 拥有财富的人更倾向于以此实现财务自由, 过上量入为出和相对节俭的生活, 从而拥有更多的幸福感。

事实一再表明, 不随波逐流的投资、反对那些被视为普遍适用的真理, 才是成功之路——无论在哪个领域。请阅读这本由成功的地产投资人撰写的书, 从中可以看到如何采取上述战略并获得成功。

——吉姆·罗杰斯 (Jim Rogers), 传奇的投资人

齐特尔曼的著作也是替“富人”进行的令人信服的辩护, 书中多处指出富人为社会带来的好处。齐特尔曼成功地做到了用非常简单和轻松愉快的语言展示学术研究成果。

——特奥·穆勒 (Theo Müller), 亿万富翁

封面照片说明: 一位亚洲商人站在山顶俯瞰香港的广厦高楼和港口。供图/TPG



出版社官方微信

www.ssap.com.cn



定价: 48.80 元